

การศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์ม  
การแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม  
ที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2562

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์ม  
การแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม  
ที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ของประเทศไทย

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่

นายกฤษณ์ศักดิ์ วุฒิสุภาพ  
ผู้วิจัย

กิตติชัย ราชมหา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์ณัฐสิทธิ์ เกิดศรี,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

ดวงพร อาภาศิลป์,

Ph.D.

คณบดีวิทยาลัยการจัดการ

มหาวิทยาลัยมหิดล

ธีรศักดิ์ กัญจนพงศ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณอาจารย์ ดร.กิตติชัย ราชมหา อาจารย์ประจำวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล อย่างสูง ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์อาจารย์ ที่กรุณาให้คำปรึกษาในการทำงานวิจัยนี้ตั้งแต่ต้น ตลอดจนสำเร็จลุล่วง

ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. ณัฐสิทธิ์ เกิดศรี, อาจารย์ ดร. ภูมิพร ธรรมสถิตเดช, อาจารย์ ดร. ชีรศักดิ์ กัญจนพงศ์และอาจารย์ท่านอื่น ๆ ที่ไม่ได้กล่าวชื่อนามที่ให้คำปรึกษาในการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ของงานวิจัยชิ้นนี้

ขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่าน ที่สละเวลาเอื้อเฟื้อข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่งานวิจัยนี้ รวมถึงให้ความร่วมมือในด้านต่าง ๆ

กฤษณศักดิ์ วุฒิสุภาพ

การศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปัน  
เชิงเศรษฐกิจในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่  
ของประเทศไทย

A STUDY OF THE SUCCESS FACTORS AND OBSTACLES OF SHARING ECONOMY  
PLATFORM THAT AFFECT THE SUSTAINABLE GROWTH OF THAILAND'S INNOVATION  
DRIVEN ENTERPRISE

กฤษณศักดิ์ วุฒิสุภาพ 6050498

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: กิตติชัย ราชมหา, Ph.D., รองศาสตราจารย์วุฒิสุทธิ เกิดศรี, Ph.D.,  
ธีรศักดิ์ กัญจนพงศ์, Ph.D.

#### บทคัดย่อ

รัฐบาลปัจจุบันให้ความสำคัญกับการพัฒนาประเทศไปสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน ตามนโยบาย Thailand 4.0 โดยใช้โมเดลเศรษฐกิจใหม่ที่เรียกว่า "BCG" โดย B คือเศรษฐกิจชีวภาพ (Bio-Economy) C คือเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และ G คือเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) ในช่วง Thailand 3.0 หรือยุคปัจจุบัน เป็นยุคของอุตสาหกรรมหนัก ประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ในปัจจุบันการเติบโตลดลงเหลือเพียง 3-4% กว่า 20 ปีมาแล้วที่ประเทศไทยเป็นประเทศรายได้ปานกลางและยังไม่สามารถก้าวข้ามมาได้ Thailand 4.0 จึงเป็นนโยบายที่ต้องการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจแบบเดิมเป็นเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมเพื่อให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศที่มีรายได้สูง หนึ่งในวิธีที่จะทำให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากประเทศรายได้ปานกลางกลายเป็นประเทศรายได้สูงคือการส่งเสริมและสนับสนุนการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing Economy) ซึ่งเป็นวิธีที่ทำให้ธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise, IDE) มีแพลตฟอร์มกลางที่ส่งเสริมและสนับสนุนการแบ่งปันทรัพยากรซึ่งกันและกัน งานวิจัยชิ้นนี้ใช้เครื่องมือหลักคือการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยมีขนาดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 26 ตัวอย่างประกอบด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 16 ตัวอย่าง หน่วยงานภาครัฐบาลจำนวน 3 ตัวอย่าง และมหาวิทยาลัยในประเทศไทยจำนวน 7 ตัวอย่าง ใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Directed Content Analysis) การจัดข้อมูลให้เป็นระบบ โดยใช้วิธีบรรยาย เชื่อมโยงกับสิ่งที่ศึกษา ทำการจัดประเภทข้อมูล สังเคราะห์ ค้นหาแบบแผนและตีความข้อมูล ที่ผู้วิจัยได้รวบรวมมา รายงานการศึกษาที่ได้สามารถนำไปใช้วางแผนและออกแบบนโยบายได้จริงจาก ข้อมูลจริงได้จากการวิจัย

คำสำคัญ: ธุรกิจนวัตกรรม/ การสนับสนุนจากภาครัฐ/ ผู้ประกอบการ/ นวัตกรรม

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ณ
<b>บทที่ 1</b> <b>บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
<b>บทที่ 2</b> <b>แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง</b>	<b>3</b>
2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	3
2.1.1 ทฤษฎีฐานความรู้ขององค์กร (Knowledge-Based Theory)	3
2.1.2 มุมมองการจัดการฐานความรู้ (Knowledge-Based View)	3
2.1.3 ทฤษฎีนวัตกรรมแนวเครือข่ายเทคโนโลยี (the technology network theory of innovation)	4
2.1.4 แนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากร (Resource-Based View: RBV)	4
2.2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	5
2.2.1 ประเภทของการแบ่งปัน โดยทั่วไป (Categorization of Sharing Practices)	5
2.2.2 การศึกษาความแตกต่างของการแบ่งปันทรัพยากรระหว่างแพลตฟอร์มที่ประสบความสำเร็จ และไม่ประสบความสำเร็จ	7
2.2.3 การศึกษาแรงจูงใจของผู้ให้และผู้ได้รับการแบ่งปันทรัพยากรของแพลตฟอร์ม Peerby ในอัมสเตอร์ดัม	10
2.2.4 กรณีศึกษาในประเทศไทย: สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย (Thai Business Incubators and Science Parks Association, Thai-BISPA)	12

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
2.2.5	กรณีศึกษาในประเทศไทย: Startup Thailand	14
2.2.6	กรณีศึกษาในประเทศไทย: Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises (LIVE)	16
2.2.7	กรณีศึกษาในประเทศไทย: ประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0)	18
<b>บทที่ 3</b>	<b>ระเบียบวิธีวิจัย</b>	<b>19</b>
3.1	รูปแบบการวิจัย	19
3.2	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	19
3.3	เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง	20
3.4	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	21
3.5	การวิเคราะห์ข้อมูล	21
<b>บทที่ 4</b>	<b>ผลการศึกษา</b>	<b>23</b>
4.1	ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews)	23
4.1.1	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทธุรกิจเกษตร: บริษัท กรีน อิน โนเวทีฟ ไบโอบิโอสาย จำกัด	23
4.1.2	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทเครื่องมือทางการแพทย์: บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล จำกัด	26
4.1.3	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทการแพทย์: บริษัท เฮลท์ อินโนเวชัน แอนด์ ดีไซน์ จำกัด (Smile feet by Dr.Joe)	28
4.1.4	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทอาหาร: บริษัท ไทยเด็นตี้ อินเตอร์เทรด จำกัด	30
4.1.5	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทอาหาร: ซอสพริกหนุมาน (Hanuman Sauce)	32
4.1.6	อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง มหาวิทยาลัยนเรศวร	33
4.1.7	อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	35
4.1.8	KX (Knowledge Exchange) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.)	39

**สารบัญ (ต่อ)**

	<b>หน้า</b>
4.1.9 วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล	42
4.2 ผลการศึกษาจากการสนทนากลุ่ม (Focus group)	45
<b>บทที่ 5   สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ</b>	<b>49</b>
5.1 สรุปผลการวิจัย	49
5.1.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม (Innovation driven enterprise, IDE)	49
5.1.2 ปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปัน เชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)	51
5.1.3 อุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)	51
5.2 อภิปรายผลการวิจัย	52
5.2.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม	52
5.2.2 ปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปัน เชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)	53
5.2.3 อุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปัน เชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)	54
5.3 ข้อเสนอแนะ	54
5.3.1 ข้อเสนอแนะทั่วไป	54
5.3.2 ข้อจำกัดในการทำวิจัย	55
5.3.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	55
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>56</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>59</b>
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เชิงลึก	60
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์การสนทนากลุ่ม	63
ภาคผนวก ค สำเนาใบรับรองว่าผ่านการอบรม CITI Program	65
ภาคผนวก ง การรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคน	66

## สารบัญ (ต่อ)

ประวัติผู้วิจัย

หน้า

67





## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
4.1	ปัญหา และอุปสรรคพร้อมข้อเสนอแนะของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ ธุรกิจนวัตกรรม	46
5.1	สรุปการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม	50
5.2	สรุปปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ	51
5.3	สรุปอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ	52



## สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า	
2.1	ประเภทของการแบ่งปันโดยทั่วไป	5
2.2	แอปพลิเคชัน Peerby	8
2.3	Ecomodo.com	9
2.4	แรงจูงใจในการใช้แพลตฟอร์มระหว่าง Peerby และ Ecomodo	10
2.5	ความต้องการในการแบ่งปันทรัพยากรระหว่างผู้ให้และผู้รับ	11
2.6	แรงจูงใจในการแบ่งปันทรัพยากร	11
2.7	สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย	12
2.8	Startup Thailand	14
2.9	Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises	16
4.1	ผลิตภัณฑ์วัคซีนพืช ทรายบีก ของบริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด	23
4.2	ขั้นตอนการพัฒนาสินค้าของบริษัทกรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด	25
4.3	ชุดเก้าอี้ทันตกรรมของบริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล	26
4.4	Smile feet by Dr.Joe	28
4.5	ขั้นตอนการดำเนินงานของ บริษัท เฮลท์ อินโนเวชัน แอนด์ ดีไซน์ จำกัด	29
4.6	บริษัท ไทยเด็นตี้ อินเทอร์เน็ต จำกัด	30
4.7	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์น้ำแกงสำเร็จรูปตรา Thai Delish	30
4.8	ขั้นตอนการดำเนินงานของ บริษัท ไทยเด็นตี้ อินเทอร์เน็ต จำกัด	31
4.9	ผลิตภัณฑ์ซอสพริกหนุมาน	32
4.10	อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง	33
4.11	อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้	35
4.12	KX (Knowledge Exchange)	39
4.13	พันธกิจหลัก 3 ประการของศูนย์ส่งเสริมสมรรถนะทางด้านวิทยาศาสตร์เทคโนโลยี และนวัตกรรม	40
4.14	แสดงขั้นตอนการดำเนินงานของ KX	41

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

รัฐบาลปัจจุบันให้ความสำคัญกับการพัฒนาประเทศไปสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน ตามนโยบาย Thailand 4.0 โดยใช้โมเดลเศรษฐกิจใหม่ที่เรียกว่า "BCG" โดย B คือเศรษฐกิจชีวภาพ (Bio-Economy) C คือเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และ G คือเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) (สำนักโฆษกรัฐบาล, 2018)

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีความหลากหลายทางชีวภาพและเป็นประเทศที่มีพื้นฐานมาจากเกษตรกรรม เศรษฐกิจชีวภาพ(Bio-Economy) จึงเป็นการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการเพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์ที่ได้จาก การเกษตร ทำให้ผลผลิตทางการเกษตรของไทยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น เศรษฐกิจสีเขียว(Green Economy) เป็นการพัฒนาคุณภาพความเป็นอยู่ของมนุษย์ควบคู่ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อมและลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติโดยอยู่บนพื้นฐานของความยั่งยืน เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เป็นการนำทรัพยากรที่ถูกไปใช้แล้วนำ กลับมาแปรรูปและเอามาใช้อีกเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เศรษฐกิจหมุนเวียนเริ่มเปลี่ยนบทบาท จากผู้บริโภค เป็นผู้ใช้นั้นการใช้ประโยชน์มากกว่าการเป็นเจ้าของ โมเดลธุรกิจจึงเปลี่ยนเป็นการเช่าหรือการแบ่งปัน(Sharing) (เรวัต ตันตยานนท์, 2561)

ในช่วง Thailand 3.0 หรือยุคปัจจุบัน เป็นยุคของอุตสาหกรรมหนัก ประเทศไทยมีการเติบโตอย่าง ต่อเนื่อง แต่ในปัจจุบันการเติบโตลดลงเหลือเพียง 3-4% กว่า 20 ปีมาแล้วที่ประเทศไทยเป็นประเทศรายได้ปานกลางและยังไม่สามารถก้าวข้ามมาได้ Thailand 4.0 จึงเป็นนโยบายที่ต้องการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจ แบบเดิมเป็นเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เพื่อให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศที่มีรายได้สูง

หนึ่งในวิธีที่จะทำให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากประเทศรายได้ปานกลางกลายเป็นประเทศรายได้สูง คือการส่งเสริมและสนับสนุนการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) ซึ่งเป็นวิธีที่ทำให้ธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วย นวัตกรรม (Innovation driven enterprise, IDE) มีแพลตฟอร์มกลางที่ส่งเสริมและสนับสนุนการแบ่งปัน ทรัพยากรซึ่งกันและกัน

## 1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาคูณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม
2. เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม
3. เพื่อศึกษาปัจจัยอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม สำหรับการนำไปใช้เป็นฐานข้อมูลสนับสนุนการวางแผนพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ในอนาคต
2. เพื่อถึงองค์ความรู้สำหรับคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ตามหลักฐานการศึกษาเชิงประจักษ์จากการศึกษาวิจัยนี้

## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

##### 2.1.1 ทฤษฎีฐานความรู้ขององค์กร (Knowledge-Based Theory)

เป็นทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่ถูกพัฒนาขึ้น เพื่อให้สามารถแยกความแตกต่าง และสร้าง ความได้เปรียบ ในการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยมีองค์ประกอบสำคัญคือ สร้าง กระบวนการจัดการความรู้ที่เกี่ยวข้อง โดยตรงกับมนุษย์ ซึ่งทำให้เกิดทรัพยากรที่เป็นปัจจัยสำคัญใน การผลิต และส่งผลต่อความแตกต่างของสินทรัพย์ หรือผลการดำเนินงานระหว่างองค์กร ซึ่งขึ้นอยู่กับ ความรู้ ความสามารถในการใช้และพัฒนาความรู้ ภายในองค์กร เพื่อสร้างการถ่ายทอดความรู้และสร้าง ความได้เปรียบในการแข่งขันจากสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากจากกระแสโลกาภิวัตน์ และเทคโนโลยี (ปฐพร ตวิษาประกิต, 2559)

มนุษย์ถือเป็นทรัพยากรสำคัญที่ก่อให้เกิดการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจ นวัตกรรม เนื่องจากความรู้ต่าง ๆ ถูกเก็บไว้ในตัวของผู้ประกอบการและพนักงานในองค์กร คนเป็น ส่วนสำคัญด้วยการนำความรู้ที่อยู่ในแต่ละคนมาผสมกับประสบการณ์ที่ผ่านมา ทำให้คนแต่ละคนมี ความแตกต่างและมีคุณค่าที่ซึ่งอื่นไม่สามารถทดแทนได้ การสนับสนุนระหว่างธุรกิจนวัตกรรมจึง ต้องมีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้ประกอบการและพนักงานระหว่างองค์กร

##### 2.1.2 มุมมองการจัดการฐานความรู้ (Knowledge-Based View)

เป็นการจัดเก็บองค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรและความรู้นั้นสามารถสร้างความ ได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน จากการทำงานที่เป็นเลิศ (best practices) บทเรียนจากประสบการณ์ การเรียนรู้ที่ผ่านมานในอดีต (lesson learned) รวมทั้งแนวทางการแก้ปัญหา (solution-bases) หรือกรณี ปัญหา (case-bases) โดยเก็บไว้ในระบบฐานความรู้เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถค้นหา และใช้ความรู้ ผ่านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology-ICT) ได้ อย่างดี (ปฐพร ตวิษาประกิต, 2559)

เนื่องจากองค์ความรู้เกิดจากความรู้และประสบการณ์ของแต่ละบุคคล การสนับสนุน ระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมต้องอาศัยองค์ความรู้เหล่านั้น ทั้งจากภายในองค์กรเองและ

ระหว่างองค์กร การมีระบบฐานความรู้กลาง (Big data) ที่รวบรวมองค์ความรู้ต่าง ๆ มาไว้ด้วยกัน ช่วยส่งเสริมให้เกิดการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมได้

### 2.1.3 ทฤษฎีนวัตกรรมแนวเครือข่ายเทคโนโลยี (the technology network theory of innovation)

องค์กร กลุ่ม หรือสถาบันฯ มีบทบาทในการสร้างสรรค์นวัตกรรม ควรจะมีการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ความเข้มแข็งเกิดจากการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับสถาบันภายนอก มีการถ่ายทอดข้อมูลทางนวัตกรรม มีการเชื่อมโยงทางเทคนิค เชื่อมโยงทางการตลาดและเครือข่ายข้อมูลนวัตกรรม นวัตกรรมเกิดจากการผสมผสานระหว่างทุนที่จับต้องได้กับทุนที่จับต้องไม่ได้ ซึ่งช่วยให้องค์กรมีขีดความสามารถในการดูดซับข้อมูลทางนวัตกรรมให้เพิ่มสูงขึ้น ความสามารถในการกระจายสื่อสาร โดยใช้การติดต่อสื่อสารโดยตรงหรือใกล้เคียงกันจากคนหนึ่งไปยังคนจำนวนมากหรือสื่อสารได้พร้อมกัน ในหลายสถานที่ ซึ่งมีความแตกต่างกัน สามารถใช้ได้หลากหลายวิธีทั้งอย่างเป็นทางการ และไม่เป็นการ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกันอย่างรวดเร็ว ทฤษฎีนี้เน้นความสำคัญของที่มาของข้อมูลที่มาจากภายนอกองค์กร คือมาจากลูกค้า ซัพพลายเออร์ ที่ปรึกษา ห้องปฏิบัติการ หน่วยงานภาครัฐ มหาวิทยาลัย ฯลฯ (Mongkol, 2015)

ด้วยเหตุนี้การเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมด้วยกัน จึงทำให้องค์กรมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

### 2.1.4 แนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากร (Resource-Based View: RBV)

เป็นทฤษฎีที่มุ่งเน้นปัจจัยภายในขององค์กร นั่นคือทรัพยากรภายในองค์กรและความสามารถขององค์กรเป็นพื้นฐานหลักในการดำเนินงาน โดยมีความสำคัญอย่างยิ่งในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งนี้ผลการดำเนินงานองค์กรหรือธุรกิจจะถูกกำหนดโดยทรัพยากรภายในองค์กร ซึ่ง Barney (1991) ได้จำแนกทรัพยากรภายในองค์กรหรือธุรกิจออกเป็น 3 ประเภท คือ

- ทรัพยากรทางกายภาพ (Physical Resource) ได้แก่ โรงงาน อุปกรณ์เครื่องจักร ท่าเลที่ตั้งเทคโนโลยีวัตถุดิบและสินทรัพย์ต่าง ๆ เป็นต้น
- ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) ได้แก่ พนักงาน ความรู้ความสามารถ ความชาญฉลาดการทำงานเป็นทีม การฝึกอบรม ประสบการณ์ เป็นต้น
- ทรัพยากรองค์กร (Organizational Resource) ได้แก่ โครงสร้างขององค์กรกระบวนการวางแผน วัฒนธรรมองค์กร ฐานข้อมูล ระบบสารสนเทศ เครื่องหมายการค้าลิขสิทธิ์สิทธิบัตร และความมีชื่อเสียง เป็นต้น

โดยองค์กรใดมีทรัพยากร(Resource) และความสามารถ (Capability) ที่แตกต่างจากองค์กรอื่น 4 ลักษณะ ได้แก่ มีคุณค่า (Value) หายาก (Rare) ไม่สามารถทดแทนได้ง่าย (Difficult to Substitute) และยากที่คู่แข่งจะลอกเลียนแบบได้ (Difficult to Imitate) ย่อมทำให้องค์กรนั้นได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน (Sustainable Competitive Advantage) ดังนั้นองค์กรภาครัฐและเอกชนจึงมุ่งให้ความสำคัญกับการจัดการความรู้ (Knowledge Management) ทั้งนี้เพื่อที่จะสร้างให้องค์กรของตนกลายเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization) อย่างแท้จริง

## 2.2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

### 2.2.1 ประเภทของการแบ่งปันโดยทั่วไป (Categorization of Sharing Practices)

จากการทำการรวบรวมงานวิจัยโดยและศึกษาเรื่องการแบ่งปันทรัพยากรได้ข้อสรุปว่าโดยทั่วไปการแบ่งปันสามารถแบ่งออกเป็น 9 ประเภทดังต่อไปนี้

	Non-commercial interest of resource provider			Hybrid commercialization	Commercial interest of resource provider
Transfer of ownership	Gift-Giving Foodsharing Freecycle	Swapping Tauschticket.de Swapstyle	Non-Commercial Exchange eBay Craigslist	Commercial Exchange eBay	Retail Amazon
	Traditional Sharing Couchsurfing Neighborgoods	Service Swapping Timebanks	Non-Commercial Sharing BlaBlaCar	Commercial Sharing Airbnb Uber	Professional Sharing car2go
No transfer of ownership		C2C	Public sharing services Bikesharing		B2C
			G2C		
Compensation	Indirect non-monetary	Direct non-monetary	Direct monetary		

ภาพที่ 2.1 ประเภทของการแบ่งปันโดยทั่วไป

ที่มา: Manuel Trenz, Alexander Frey, & Daniel Veit (2018)

- การให้เปล่า (Gift-Giving) เป็นการแบ่งปันด้วยความเต็มใจ ไม่หวังผลประโยชน์ทางการค้าแต่ได้ความสุขในการแบ่งปัน โดยสิ่งที่แบ่งปันจะกลายเป็นของผู้รับและการแบ่งปันประเภทนี้ ผู้ให้จะไม่ได้รับสิ่งตอบแทน เปรียบเสมือนการให้เปล่า เช่น Foodsharing เป็นแพลตฟอร์มแบ่งปันอาหาร, Freecycle เว็บไซต์ที่สร้างเครือข่ายการแบ่งปันกับผู้คนที่อยู่ในเมืองเดียวกัน

- การแลกเปลี่ยนสิ่งของ (Swapping) เป็นการแบ่งปันโดยมีการแลกเปลี่ยนสิ่งของกัน โดยไม่หวัง ผลประโยชน์ทางการค้า โดยสิ่งของที่แลกเปลี่ยนจะมีการเปลี่ยนเจ้าของไปสู่คนใหม่ และการแบ่งปันประเภทนี้ ผู้แบ่งปันจะเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับในเวลาเดียวกันเช่น Swapstyle เป็นแพลตฟอร์มที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนเสื้อผ้า โดยสามารถทำการขอแลกเปลี่ยนเสื้อผ้าได้ผ่านแพลตฟอร์มนี้ โดยจะต้องมีเสื้อผ้ามาแลกเปลี่ยนกันทำให้ เกิดเครือข่ายการแลกเปลี่ยนสิ่งของกัน

- การแลกเปลี่ยนที่มีเงินเป็นสื่อกลางโดยไม่หวังผลประโยชน์ทางธุรกิจ (Non-Commercial Exchange) เป็นการแบ่งปันโดยมีการใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแบ่งปัน โดยไม่ได้ทำเป็นธุรกิจ เช่น Craigslist เป็นเว็บไซต์ ที่ใช้ลงประกาศต่าง ๆ โดยในเว็บไซต์จะมีการแบ่งประกาศเป็นหลายประเภทตามหมวดหมู่ โดยคนทั่วไปสามารถ ลงประกาศ เช่นประกาศหาคนสอนภาษา, ประกาศรับเขียนเว็บไซต์ เป็นต้น โดยจะที่ค่าตอบแทนเป็นเงิน

- การแบ่งปันโดยไม่เปลี่ยนเจ้าของ (Traditional Sharing) เป็นการแบ่งปันที่ไม่มีการเปลี่ยนความเป็นเจ้าของของสิ่งที่แบ่งปัน และไม่ได้หวังผลประโยชน์ทางการค้าโดยผู้ให้จะไม่ได้รับสิ่งของอะไรตอบแทน เช่น Conchsurfing เป็นแพลตฟอร์มการแบ่งปันที่พักอาศัย ให้นักเดินทางและเข้าบ้านได้เจอกัน เพื่อแบ่งปัน วัฒนธรรมและทำกิจกรรมร่วมกัน

- การแลกเปลี่ยนบริการ (Service Swapping) การแบ่งปันประเภทนี้มองว่า บริการ, ความสามารถ เปรียบเสมือนสินค้าที่สามารถแลกเปลี่ยนกันได้เช่น Timebanks ที่เปิดให้ผู้คนสามารถขายหรือซื้อความสามารถ, บริการให้แก่ผู้อื่นได้ โดยใช้เครดิตเวลาแทนเงินคือเมื่อต้องการจะใช้บริการผู้อื่น ก็ต้องใช้ความสามารถของตัวเอง แลกเครดิต เพื่อซื้อเวลาคนอื่น

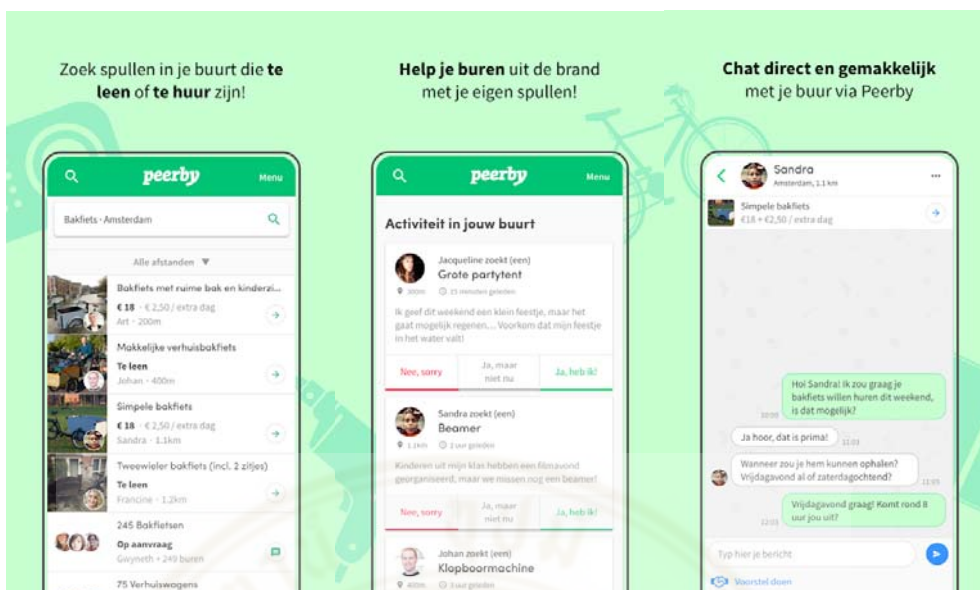
- การแบ่งปันที่มีเงินเป็นสื่อกลางแบบไม่หวังผลประโยชน์ทางธุรกิจ และไม่เปลี่ยนแปลงเจ้าของ (Non-Commercial Sharing) เป็นการแบ่งปัน โดยที่ไม่มีการเสียความเป็นเจ้าของของสิ่งที่แบ่งปันโดยใช้เงิน เป็นสื่อกลาง และไม่หวังผลประโยชน์ทางธุรกิจโดยผู้ให้และผู้รับได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน เช่น BlaBlaCar เป็นแพลตฟอร์มที่เป็นการหาคนร่วมเดินทางไปที่ต่าง ๆ โดยจะมีการจัดให้คนที่มารถและต้องการจะเดินทางไปสถานที่หนึ่งให้มาพบกับคนที่ไม่มารถ แต่ต้องการจะเดินทางไปสถานที่เดียวกันมาร่วมแชร์ค่าเดินทางกันเป็นการทำให้ทั้ง 2 ฝ่าย ได้ประโยชน์ร่วมกัน



- การแบ่งปันที่หวังผลทางการค้า (Commercial Sharing) เป็นการแบ่งปันที่หวังผลทางการค้า มีเงินทองเข้ามาเกี่ยวข้อง และไม่มีการถ่ายโอนความเป็นเจ้าของ เช่น Airbnb แพลตฟอร์มการแบ่งปันที่พักอาศัย และ Uber แพลตฟอร์มการแบ่งปันการเดินทาง
- การแบ่งปันแบบมืออาชีพ (Professional Sharing) เป็นการใช้ความสามารถของตนเองมาสร้างการแบ่งปัน เช่น Car2go เป็นแอปพลิเคชันเช่ารถ Ecocar หรือ
- การแบ่งปันเพื่อส่วนรวม (Public Sharing Service) เป็นการแบ่งปันที่หวังผลประโยชน์แก่ส่วนรวม เป็นหลักโดยสิ่งที่แบ่งปันจะไม่เปลี่ยนเจ้าของและมีการใช้เงินเป็นสื่อในการแลกเปลี่ยน เช่น บริการเช่าจักรยานของรัฐบาล (Manuel Trenz, Alexander Frey, & Daniel Veit, 2018)

### 2.2.2 การศึกษาความแตกต่างของการแบ่งปันทรัพยากรระหว่างแพลตฟอร์มที่ประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จ

ทั้ง Ecomodo และ Peerby ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นกิจการเพื่อสังคม โดยมุ่งเน้นที่การสร้างผลกระทบเชิงบวกทางเศรษฐกิจสังคมและสิ่งแวดล้อม ประโยชน์ที่โฆษณาโดยทั้งสองบริษัทคือการประหยัดเงินในรายการ ที่ต้องการเพียงครั้งเดียวหรือเป็นครั้งคราว นอกเหนือจากผลประโยชน์ทางการเงินพวกเขาส่งเสริมการแบ่งปัน เป็นวิธีการช่วยเหลือผู้อื่นและพบปะผู้คนใหม่ ๆ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มการเชื่อมต่อทางสังคมและนำไปสู่ย่าน ที่ปลอดภัยและเจริญรุ่งเรืองมากขึ้น พวกเขายังเสนอการเข้าถึงความเป็นเจ้าของด้วยความสะดวกสบายทำให้ผู้คนสามารถมีชีวิตที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยไม่ต้องมีสิ่งของที่ไม่จำเป็น พวกเขาส่งเสริมการแบ่งปันเพื่อเป็น “live green” บนพื้นฐานที่ว่าผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่ใช้ร่วมกันจะช่วยลดการปล่อย CO2 ของเสียและการใช้ทรัพยากร (Except Integrated Sustainability, 2015; Popp, 2012).



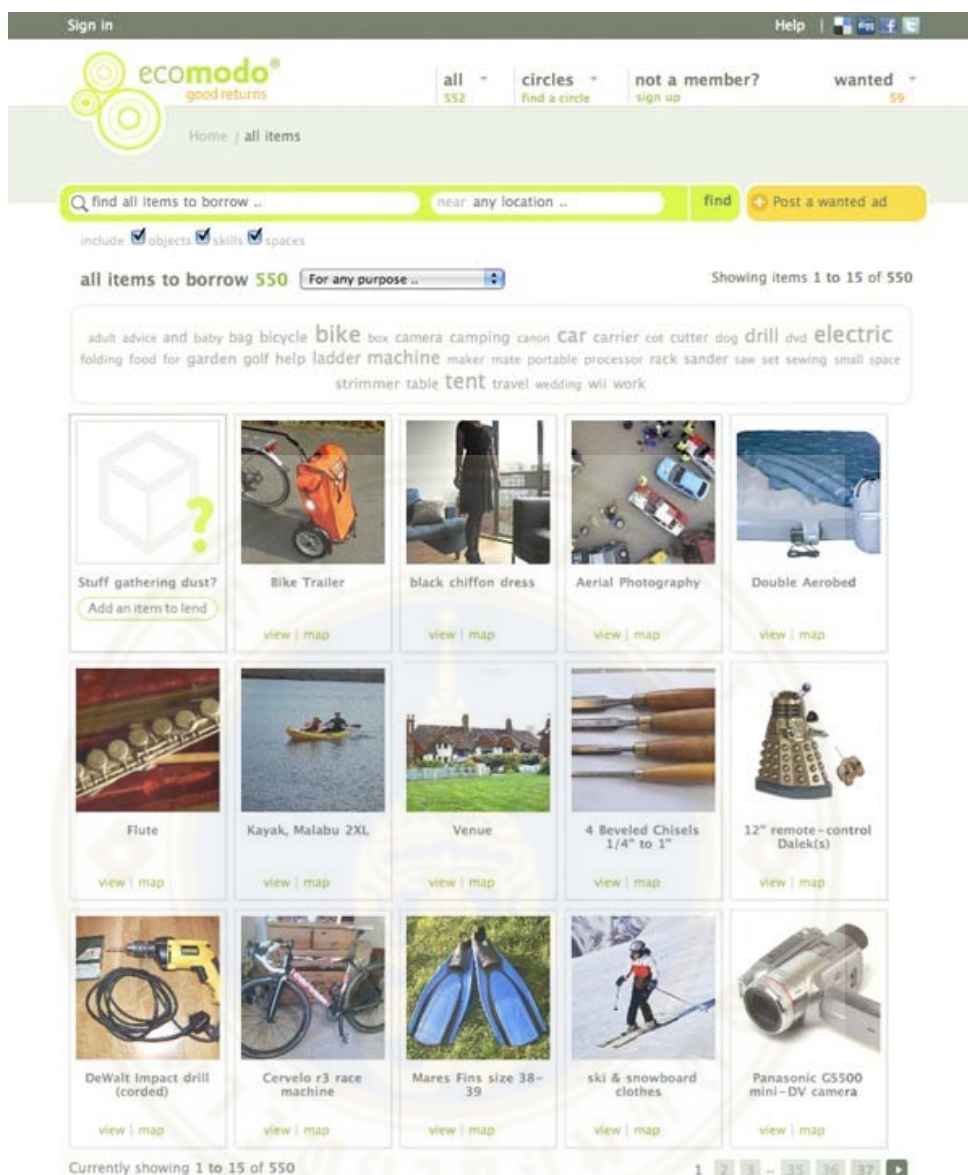
ภาพที่ 2.2 แอปพลิเคชัน Peerby

ที่มา: Google play (2019)

Peerby เป็นบริการออนไลน์ที่ช่วยเชื่อมต่อผู้คนในเมืองต่าง ๆ ที่ต้องการให้ยืมหรือยืมรายการของใช้ในครัวเรือนต่าง ๆ เปิดให้บริการในกรุงอัมสเตอร์ดัมใน 2012 ขณะนี้มีให้บริการใน 20 เมืองทั่วยุโรปและมีโครงการนำร่อง 10 แห่งในงานในสหรัฐฯ

Daan Weddepohl เป็นผู้ก่อตั้ง Peerby ในปี 2012 ความคิดก่อตั้งบริษัทนี้เกิดขึ้นหลังจากที่เกิดไฟลุกไหม้ทรัพย์สินของเขาเกือบทั้งหมดของ เมื่อเขาได้รับความเมตตาจากเพื่อนฝูงและเพื่อนบ้านที่ให้ยืมและมอบสิ่งต่าง ๆ เพื่อช่วยเหลือเขา เขาต้องจึงต้องการสร้างสิ่งที่จะช่วยให้คนอื่น ๆ มีโอกาสเหมือนกัน

ผู้ที่ต้องการยืมรายการต้องสมัครใช้บัญชีบนเว็บไซต์ Peerby หรือบนแอปในมือถือของตน จากนั้น พวกเขาสามารถเรียกดูรายการที่เกี่ยวข้องในประเภทต่าง ๆ เช่น ส่วาน, เต้นท์, โตะ, หนังสือ และชุดราตรี เป็นต้น



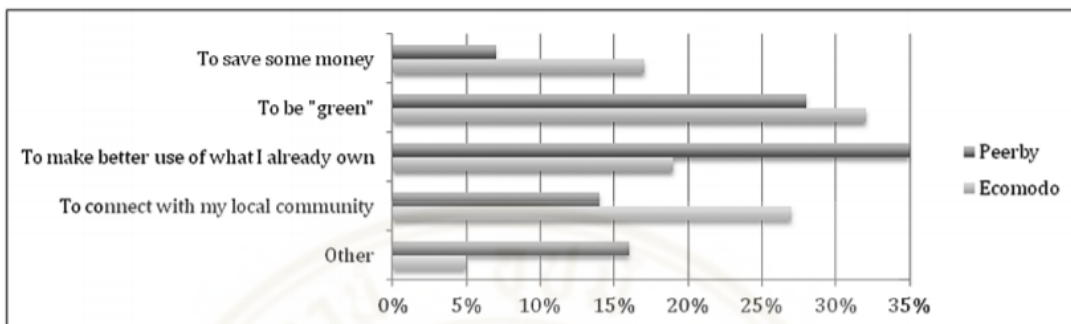
ภาพที่ 2.3 Ecomodo.com

ที่มา: Tracy Currer (2013)

Ecomodo ช่วยให้ผู้คนยืมวัตถุ, ทักษะและพื้นที่ กับเพื่อนบ้าน, เพื่อนและเพื่อนร่วมงาน Ecomodo ช่วยให้คุณสามารถแสดงรายการสิ่งของของคุณเพื่อให้ยืมและดูว่าคนอื่นมีอะไรบ้าง รายการสามารถยืมได้ฟรี หรือในฐานะผู้ให้ยืมคุณสามารถเรียกเก็บเงินสำหรับรายการและเลือกว่าคุณต้องการเก็บค่าธรรมเนียมหรือบริจาคเพื่อการกุศล ทุกคนสามารถใช้ Ecomodo ได้ฟรี มีอิสระที่จะเข้าร่วมและให้บริการกับทุกคนในสหราชอาณาจักร

ชุมชนของคุณสามารถใช้ Ecomodo เพื่อสร้างและประหยัดเงิน หายไปได้จากการยืมวัตถุ, ทักษะ และห้องว่าง ประหยัดเงินด้วยการยืมสิ่งต่าง ๆ แทนการซื้อ เลือกที่จะใช้เงินไปกับสิ่งที่ชอบ

หรือช่วยชุมชน โดยการแบ่งปันสินทรัพย์ Ecomodo ช่วยให้ผู้ใช้ยืมมากกว่าซื้อ และเปิดประตูสู่ประสบการณ์ใหม่ ในราคาต่ำหรือไม่มีค่าใช้จ่าย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน สามารถป้องกันการเกิดขยะและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวม



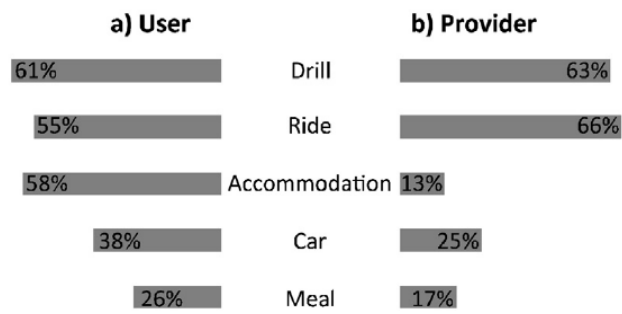
ภาพที่ 2.4 แรงจูงใจในการใช้แพลตฟอร์มระหว่าง Peerby และ Ecomodo

ที่มา: Laura Piscicelli, Geke D.S. Ludden, & Tim Cooper (2018)

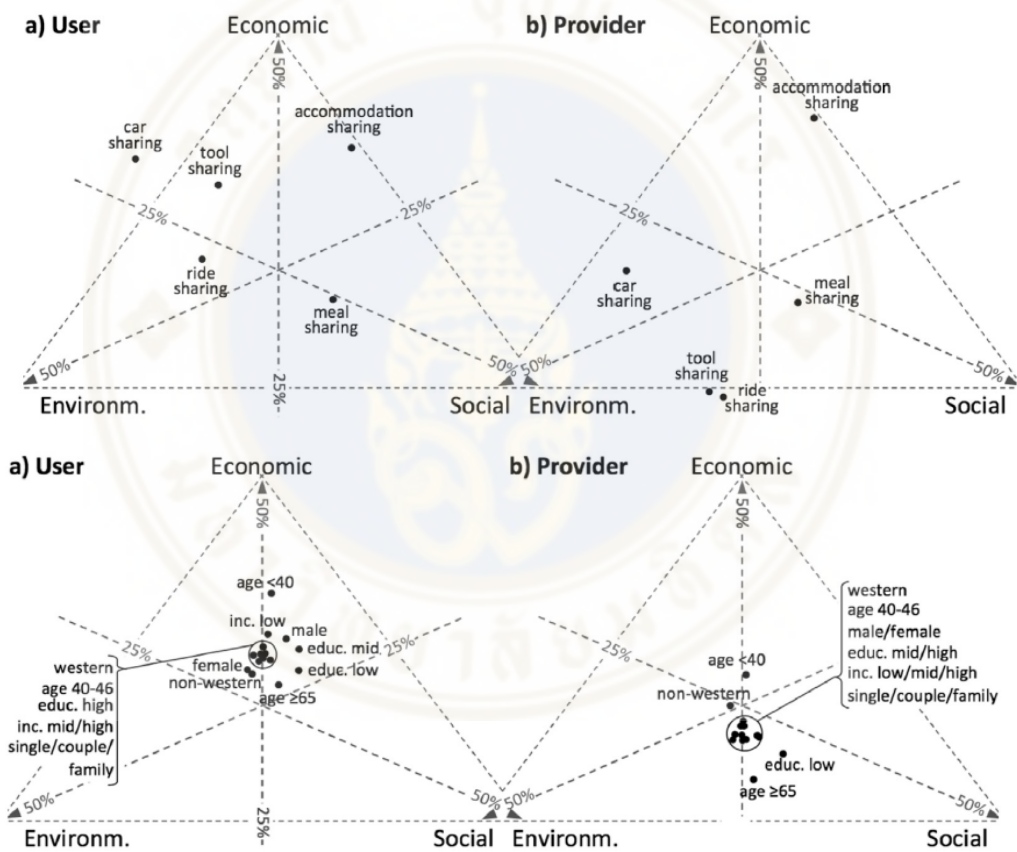
จากการศึกษารูปแบบของธุรกิจบนพื้นฐานของการแบ่งปันทรัพย์สินผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์มของธุรกิจ ที่ประสบความสำเร็จคือ Peerby และธุรกิจที่ไม่ประสบความสำเร็จคือ Ecomodo พบว่าแรงจูงใจในการใช้งานของ แพลตฟอร์มมีความต่างกัน โดยแรงจูงใจที่ส่งผลต่อความสำเร็จคือการต้องการสร้างมูลค่าจากสินค้าที่ตนเองมีอยู่ (Laura Piscicelli, Geke D.S. Ludden, & Tim Cooper, 2018)

### 2.2.3 การศึกษาแรงจูงใจของผู้ให้และผู้รับการแบ่งปันทรัพยากรของแพลตฟอร์ม Peerby ในอัมสเตอร์ดัม

เมืองอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นเมืองแถวหน้าในการสนับสนุนการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) นักการเมืองท้องถิ่นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของเมืองเป็นผู้สนับสนุนให้อัมสเตอร์ดัม เป็นเมืองแห่งการแบ่งปัน หรือ Amsterdam Sharing City จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 1,330 คน ที่ประกอบด้วย ความหลากหลายทางฐานะ, อายุ, เชื้อชาติ และความหลากหลายทางสังคม ในอัมสเตอร์ดัมพบว่าทั้งผู้ให้และผู้รับการแบ่งปันทรัพยากรผ่านแพลตฟอร์ม Peerby ต่างต้องการแบ่งปันส่วนและยานพาหนะแก่กันและกัน ในขณะที่ผู้รับต้องการแบ่งปันที่พักอาศัย แต่ผู้ให้กลับไม่ต้องการแบ่งปันที่พักอาศัยด้วย



ภาพที่ 2.5 ความต้องการในการแบ่งปันทรัพยากรระหว่างผู้ให้และผู้รับ  
ที่มา: Lars Böckera, & Toon Meelenb (2017)



ภาพที่ 2.6 แรงจูงใจในการแบ่งปันทรัพยากร  
ที่มา: Lars Böckera, & Toon Meelenb (2017)

แรงจูงใจของผู้รับในการแบ่งปันยานพาหนะ, เครื่องมือ, ที่อยู่อาศัย คือภาวะเศรษฐกิจ  
แรงจูงใจในการ เดินทางร่วมกันและการแบ่งปันมื้ออาหารคือเหตุผลด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมตามลำดับ

ส่วนผู้ให้มีความสนใจในการแบ่งปันที่อยู่อาศัยคือภาวะเศรษฐกิจ, แรงจูงใจในการแบ่งปันยานพาหนะ, เครื่องมือ และการเดินทางร่วมกัน คือสิ่งแวดล้อม, แรงจูงใจในการแบ่งปันมื้ออาหารคือด้านสังคม

แรงจูงใจของผู้รับส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจ ส่วนแรงจูงใจของผู้ให้จะเกี่ยวข้องกับสังคม และสิ่งแวดล้อม (Lars Böckera, & Toon Meelenb, 2017)

#### 2.2.4 กรณีศึกษาในประเทศไทย: สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย (Thai Business Incubators and Science Parks Association, Thai-BISPA)



ภาพที่ 2.7 สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย  
ที่มา: สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย (2561)

ประเทศไทยมีนโยบายจะก้าวสู่เศรษฐกิจฐานความรู้และอุตสาหกรรมฐานความรู้ จึงมีความจำเป็นต้องยกระดับวิสาหกิจไทยในด้านความสามารถทางเทคโนโลยี โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิสาหกิจประเภทธุรกิจเทคโนโลยี ซึ่งเป็นทิศทางเศรษฐกิจทั่วโลกในช่วงนี้ โดยมีอุทยานวิทยาศาสตร์และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีทำหน้าที่ เป็นกลไกหลักสองชนิดที่มีประสิทธิภาพในการผลักดันประเทศสู่เศรษฐกิจฐานความรู้

อุทยานวิทยาศาสตร์ (Science Park) นิคมวิจัย มีวัตถุประสงค์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับบริษัทในการดำเนินงานวิจัยและพัฒนา โดยสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ได้จัดตั้งอุทยานวิทยาศาสตร์แห่งแรกในประเทศไทย เปิดดำเนินงานในปี พ.ศ. 2545 ซึ่งปัจจุบันมีมากกว่า 60 บริษัททั้งที่เป็นบริษัทสัญชาติไทยและบริษัทจากต่างประเทศ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาภายในอุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย

หน่วยบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี (Technology Business Incubator) เป็นแหล่งอนุบาลบริษัทที่ดั่งใหม่ (Start-up) ซึ่งโดยทั่วไปจะอนุบาลไม่เกิน 3 ปี โดยเน้นที่การบ่มเพาะผู้ประกอบการที่ดำเนินการพัฒนาสินค้า ด้านเทคโนโลยี

สำหรับประเทศไทยนั้น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานแรกที่เริ่มดำเนินงานโครงการเกี่ยวกับการบ่มเพาะธุรกิจในปี 2545 โดยต่อมาได้มีหน่วยงานหลักที่ให้การส่งเสริมกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจเพิ่มขึ้น ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) ให้การสนับสนุนแก่มหาวิทยาลัยดำเนินงานจัดตั้งหน่วย บ่มเพาะธุรกิจขึ้นเพื่อส่งเสริมให้นักศึกษา อาจารย์ และนักวิจัย ให้เป็นผู้ประกอบการรายใหม่อย่างเป็นระบบ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ให้การสนับสนุนทั้งมหาวิทยาลัยและภาคเอกชน ในการสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ และสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ส่งเสริมกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีภายใต้อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย และการประสานเป็นพี่เลี้ยงการจัดตั้งอุทยานวิทยาศาสตร์ในภูมิภาคภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ ด้วยการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีขึ้นเพื่อเป็นการสร้างธุรกิจเทคโนโลยีและวางรากฐานงานบริการแก่เอกชนแล้วขยายผลเป็นอุทยานวิทยาศาสตร์ในภูมิภาคต่อไปในอนาคต

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีอุทยานวิทยาศาสตร์ (รวมทั้งอยู่ระหว่างจัดตั้ง) และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี รวมกันมากกว่า 60 แห่ง จึงได้มีการร่วมมือกันระหว่าง 3 หน่วยงานภาครัฐ ประกอบด้วย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดตั้ง สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย (Thai Business Incubators and Science Parks Association, Thai-BISPA) ขึ้น ทั้ง 3 หน่วยงานได้ลงนาม ในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือเพื่อจัดตั้งสมาคม เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2548 ได้ยื่นจดทะเบียนตามกฎหมายเมื่อเดือนธันวาคม 2551 และได้รับการขึ้นทะเบียนอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2552 เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานงานและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร แหล่งพัฒนาความรู้และทักษะในการบริหารจัดการ เสนอแนะแนวทางในการยกระดับกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสบการณ์ เชื่อมโยงเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ เชื่อมโยงทรัพยากรต่าง ๆ ในการดำเนินกิจกรรม โดยได้รับการสนับสนุน จากสมาชิกก่อตั้ง และสมาชิกกิตติมศักดิ์ คือ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารไทยพาณิชย์ ในการดำเนินงานต่าง ๆ ของสมาคม (Thai-BISPA, 2017)

บทบาทและวัตถุประสงค์ของสมาคม (Thai-BISPA's Roles and Objectives)

- เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานงานและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ กิจกรรมอุทยานวิทยาศาสตร์ และกิจกรรมสนับสนุนธุรกิจ
- เพื่อเป็นแหล่งพัฒนาความรู้และทักษะในการบริหารจัดการ เสนอแนะแนวทางในการยกระดับกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ กิจกรรมอุทยานวิทยาศาสตร์ และกิจกรรมสนับสนุน

- เพื่อศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสบการณ์ในกิจการบ่มเพาะธุรกิจ กิจกรรมอุทยานวิทยาศาสตร์ และกิจกรรมสนับสนุนธุรกิจ
- เพื่อเป็นแหล่งเชื่อมโยงทรัพยากรต่าง ๆ ในการดำเนินกิจการบ่มเพาะธุรกิจ กิจกรรมอุทยานวิทยาศาสตร์ และกิจกรรมสนับสนุนธุรกิจ
- เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานงานกับเครือข่ายหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ตลอดจนเครือข่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกันภายในประเทศและเป็นศูนย์กลางในการติดต่อกับเครือข่ายในลักษณะเดียวกันในระดับนานาชาติ
- เพื่อสร้างความตระหนักและส่งเสริมความเข้าใจอันดีแก่สาธารณชนในเรื่องของหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ตลอดจนสนับสนุนข้อมูลแก่ภาครัฐในการจัดทำนโยบายซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ และอุทยานวิทยาศาสตร์
- เพื่อให้หน่วยงานอื่น ๆ ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจทั่วไปได้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาการบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ของประเทศไทยให้ก้าวหน้า สามารถสร้างความเจริญให้แก่เศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยได้ดียิ่งขึ้น (Thai-BISPA, 2017)

### 2.2.5 กรณีศึกษาในประเทศไทย: Startup Thailand



ภาพที่ 2.8 Startup Thailand

ที่มา: Startup Thailand (2561)

Startup Thailand เป็นหน่วยงานระดับประเทศที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) และระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem) ตามนโยบายของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee: NSC) โดยมีกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก ร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่



เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นให้ใช้ทรัพยากรของประเทศในการผลิตสินค้าและบริการ มุ่งเน้น การสร้างมูลค่าเพิ่ม การจ้างงานในท้องถิ่น และการกระจายรายได้ ผู้ภูมิภาค รวมทั้งก่อให้เกิด อุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อนประเทศ

คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติเกิดขึ้นจากวิสัยทัศน์ของท่านนายกรัฐมนตรี พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา ที่ต้องการปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วยการพัฒนา “วิสาหกิจเริ่มต้น” ให้เป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior: NEW) และกำหนดให้ ประเทศไทยเป็นพื้นที่เปิดสำหรับการเติบโตของอาเซียน โดยได้กำหนดแนวทางส่งเสริมวิสาหกิจ เริ่มต้นของไทย ดังนี้

- พื้นที่เปิดสำหรับผู้ที่มีทักษะสูงจากทั่วโลก (Open for Talent) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ในการแข่งขันของวิสาหกิจเริ่มต้นของไทยให้สามารถเติบโตสู่ตลาดโลกได้ ประเทศไทยจำเป็นต้อง ดึงดูดและพัฒนาบุคลากร ที่มีประสิทธิภาพ ความสามารถ และเข้าใจการพัฒนาธุรกิจในระดับโลก

- พื้นที่เปิดสำหรับการเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Business Growth) การพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการควบคู่กับการพัฒนารูปแบบ ธุรกิจนวัตกรรม ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial) ตั้งแต่ระดับมหาวิทยาลัย และวิสาหกิจเริ่มต้นทั่วไป ตลอดจนดำเนินการเร่งสร้างและวิสาหกิจเริ่มต้น (Acceleration Program) อย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจเริ่มต้น ให้พร้อมก้าวสู่เวทีการระดมทุน จากนานาชาติ สามารถขยายฐานกิจการไปยังต่างประเทศได้

- พื้นที่เปิดสำหรับการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Investment) ทุกช่วงระยะเวลา การเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้นจำเป็นต้องระดมทุนเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการนวัตกรรมตลอดจน ขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ซึ่งแต่ละช่วงมีความต้องการเงินทุนแตกต่างกัน ดังนั้นประเทศไทยต้องพัฒนา สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เพื่อนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ นักลงทุนบุคคล บริษัทลงทุนร่วมเสี่ยง ทั้งในลักษณะกองทุน และองค์กร ตลอดจนการระดมทุนสาธารณะ อีกทั้งพัฒนานวัตกรรมการเงิน (Financing Innovation) เพื่อสนับสนุนการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศไทยสู่ตลาดโลก

- พื้นที่เปิดสำหรับการพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Ecosystem) เพื่อการพัฒนาระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างเป็นระบบและยั่งยืน ประเทศไทย ต้องดำเนินยุทธศาสตร์ การพัฒนา “เศรษฐกิจนวัตกรรมเชิงพื้นที่” โดยมีการวางแผนและออกแบบ พื้นที่และสังคมเมือง เพื่อพัฒนาเมืองหรือย่านให้เป็นกลุ่มคลัสเตอร์ของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม และวิสาหกิจเริ่มต้นหรือเรียกว่า ย่านนวัตกรรม (Innovation District) โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เครื่องมือ และกลไกที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจและส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัยและผู้ดำเนิน กิจกรรมในย่าน เพื่อเชื่อมต่อประชาคม รวมถึงมีกลไก ที่ส่งเสริมการสร้างนวัตกรรม สร้างสรรค์สิ่งใหม่

ร่วมกัน มีกิจกรรมแบ่งปันความรู้แก่กันของวิสาหกิจเริ่มต้น ชุมชน ธุรกิจ และหน่วยงานในพื้นที่ เร่งดำเนินการให้มีสิทธิประโยชน์เพื่อสนับสนุนภาคส่วนต่าง ๆ ในระบบนิเวศ ของวิสาหกิจเริ่มต้น

งาน Startup Thailand 2018 จัดขึ้นระหว่างวันที่ 17-20 พฤษภาคม 2561 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ภายใต้ธีม Endless Opportunities ถือเป็นงานจัดงานสตาร์ทอัพที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การจัดงานครั้งนี้ถือเป็นครั้งแรกที่รวมเอาสตาร์ทอัพกว่า 400 รายมาอยู่ในงานเดียวกัน เพื่อให้ทุกคนได้พบปะแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ฟังบทเรียนจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติ รวมถึงยังได้นำเสนอแนวคิดต่อกลุ่มนักลงทุนที่มีวิสัยทัศน์มองเห็นโอกาสใหม่ๆ และพร้อมให้การสนับสนุนทางการเงินอีกด้วย ตลอด 4 วันของการจัดงาน มีสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ ผู้ประกอบการ นิสิต นักศึกษา และประชาชนเข้าร่วมงานจำนวนมาก โดยเฉพาะกลุ่มนักลงทุนที่มาร่วมงานนี้มากกว่า 500 คน ในขณะที่ผู้เข้าชมงานมีจำนวนมากกว่า 60,000 ราย ซึ่งเป็นตัวเลขที่น่าทึ่งว่ามากที่สุดในภูมิภาคเอเชีย คาดว่าจะเกิดสตาร์ทอัพใหม่ไม่ต่ำกว่า 1,000 คน และเกิดเม็ดเงินลงทุนไม่น้อยกว่า 50,000 ล้านบาท

## 2.2.6 กรณีศึกษาในประเทศไทย: Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises (LIVE)



ภาพที่ 2.9 Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises

ที่มา: Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises (2019: ออนไลน์)

“LIVE” คือ ระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการระดมทุน (Funding Portal) และการซื้อขายหลักทรัพย์ (Electronics Trading Platform) ทำหน้าที่เป็น Market place สำหรับธุรกิจประเภท SME และ Startup ช่วยลดข้อจำกัดในการระดมทุนเพื่อนำเงินทุนไปใช้ในการขยายธุรกิจ เข้าถึงกลุ่มนักลงทุนที่แสวงหาธุรกิจที่มีนวัตกรรมและการเติบโตสูง อีกทั้งยังช่วยให้เกิดสภาพคล่องในการลงทุน มีทางเลือกในการบริหารจัดการเงินลงทุน ทำให้เกิดการซื้อขายเปลี่ยนมือสำหรับนักลงทุนได้สะดวก

รวดเร็ว “LIVE” ดำเนินงานโดย บริษัท ไลฟ์ ฟินคอร์ป จำกัด โดยมีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน มีวัตถุประสงค์เพื่อทำหน้าที่ให้บริการระดมทุนในรูปแบบ Equity Crowdfunding และซื้อขายหลักทรัพย์ในลักษณะการซื้อขายกันเองโดยตรง

#### 2.2.6.1 ความแตกต่างระหว่าง LIVE กับ SET ได้แก่

- LIVE คือแพลตฟอร์มสำหรับการระดมทุนและการซื้อขายแลกเปลี่ยน
- ไม่กำหนดคุณสมบัติในการเข้าจดทะเบียน (Listing Requirement)
- การซื้อขายเป็นแบบเจรจาต่อรองนอกตลาด (OTC) ไม่มีการจับคู่ซื้อขาย

อัตโนมัติ

- ไม่มีการกระจายหุ้นวงกว้างในลักษณะที่เป็นบริษัทมหาชน
- เป็นเพียงการระดมทุนจากนักลงทุนเฉพาะกลุ่มที่มีความรู้ ความเข้าใจ

ความเสี่ยงในการลงทุนของธุรกิจ Startup และ SME

- ไม่ได้รับการยกเว้นภาษีจากกำไรส่วนเกิน (Capital Gain Tax)

#### 2.2.6.2 ธุรกิจที่ต้องการระดมทุนจาก LIVE ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- บริษัทจำกัดที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์
- ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ
- ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องผลประกอบการที่ต้องมีกำไร
- เป็นธุรกิจที่ไม่ทำผิดกฎหมายหรือศีลธรรมอันดีงาม
- มีงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี
- ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารไม่มีประวัติกระทำความผิดทางกฎหมายและ

Bad Credit กับสถาบันการเงิน

- เป็นธุรกิจหรือไอเดียที่น่าสนใจมีความคิดสร้างสรรค์ในเชิงนวัตกรรม

ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ

- เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง
- เป็นธุรกิจที่สามารถพิสูจน์ให้นักลงทุนเชื่อมั่นในการเติบโต

#### 2.2.6.3 ประโยชน์ที่ธุรกิจได้รับจาก LIVE ได้แก่

- สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น เพื่อนำเงินทุนไปขยายกิจการ
- มีตลาดรองเพื่อการซื้อขายสำหรับ Startup และ SME ที่มีศักยภาพ

ช่วยลดต้นทุนในการระดมทุนได้

- นักลงทุนสามารถทำการเปลี่ยนมือหลักทรัพย์ผ่านตลาดรองได้ช่วย

ให้มีผู้สนใจลงทุนในธุรกิจนั้นได้มากขึ้นและช่วยให้มูลค่าของธุรกิจเพิ่มขึ้นได้

- เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นต่อกลุ่มผู้ลงทุนตรงเป้าหมาย
- สามารถทำการซื้อขายหลักทรัพย์ ตลอดจนชำระราคาและส่งมอบหลักทรัพย์ผ่านระบบที่ปลอดภัยและมีความโปร่งใส

### 2.2.7 กรณีศึกษาในประเทศไทย: ประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0)

นโยบายนี้มีเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจชุดใหม่ให้ประเทศไทยมีโอกาสกลายเป็นกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงด้วยการทำน้อยแต่ได้มาก ลดการพึ่งพาต่างชาติ ลดความเหลื่อมล้ำต่างๆ สร้างความสมดุลทางเศรษฐกิจและสังคม โดยอาศัยการเปลี่ยนสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่สินค้านวัตกรรม แทน ฉะนั้นทุกรูปแบบทักษะอาชีพที่เราถนัดรวมถึงความหลากหลายเชิงชีวภาพและความหลากหลายเชิงวัฒนธรรม จะถูกเพิ่มคุณค่าและมูลค่าโดยการเติมเต็มด้วยวิทยาการ ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา แล้วต่อยอดความได้เปรียบเพื่อให้กลายมาเป็น “ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” แบ่งเป็น “5 กลุ่มเทคโนโลยี และอุตสาหกรรมเป้าหมาย” ประกอบด้วย

- กลุ่มอาหาร เกษตร และเทคโนโลยีชีวภาพ (Food, Agriculture & Bio-Tech)
- กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ (Health, Wellness & Bio-Med)
- กลุ่มเครื่องมืออุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ และระบบเครื่องกลที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ควบคุม (Smart Devices, Robotics & Mechatronics)
- กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อและอุปกรณ์ต่าง ๆ ปัญญาประดิษฐ์และเทคโนโลยีสมองกลฝังตัว (Digital, IoT, Artificial Intelligence & Embedded Technology)
- กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าสูง (Creative, Culture & High Value Services) (Matana, 2018)

### บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาคุณลักษณะปัจจัยความสำเร็จและอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ของประเทศไทยมีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

#### 3.1 รูปแบบการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นการศึกษาการศึกษาค้นคว้าที่เกิด จากเหตุการณ์และสภาพแวดล้อม โดยอธิบายตามความเป็นจริง เป็นข้อมูลเชิงคุณลักษณะใช้ การแสดงความคิดเห็น วิพากษ์ และวิเคราะห์ข้อมูล (พิพิธ ธิติศักดิ์, 2554)

#### 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในงานวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทย หน่วยงานภาครัฐบาล และมหาวิทยาลัยในประเทศไทยที่ส่งเสริมและให้การสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

การเก็บข้อมูลจากตัวอย่างในงานวิจัยนี้ อ้างอิงกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-Probability Sample) ด้วยวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) เป็นการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาจากลักษณะของกลุ่มที่เลือกเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยครอบคลุมหลายกลุ่มธุรกิจเพื่อให้เห็นถึงความแตกต่าง (ธีระดา ภิณ โย, 2552)

โดยมีกลุ่มตัวอย่างคือธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 16 ตัวอย่าง หน่วยงานภาครัฐบาลไทย 3 ตัวอย่าง และมหาวิทยาลัยในไทยที่สนับสนุนธุรกิจนวัตกรรมจำนวน 7 ตัวอย่าง ซึ่งกลุ่มตัวอย่างจะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. ธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 16 ตัวอย่าง ที่มีเกณฑ์คุณสมบัติ ดังนี้
  - เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการมุ่งเน้นนวัตกรรมในการประกอบกิจการ

- เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงและมีความทะเยอทะยานมากกว่า โดยต้องการตอบสนองต่อตลาดใหญ่กว่าตลาดในท้องถิ่น
  - เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการคาดหวังว่าจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปทั่วโลกหรืออย่างน้อยก็ในระดับภูมิภาค
2. หน่วยงานภาครัฐบาลไทยจำนวน 3 ตัวอย่าง ที่มีเกณฑ์คุณสมบัติ ดังนี้
    - เป็นหน่วยงานภาครัฐบาลไทยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม ไม่ว่าจะเป็นการให้เงินทุนหรือการให้คำปรึกษา รวมถึงการพัฒนาที่เกี่ยวข้อง
  3. สถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาในไทยจำนวน 7 ตัวอย่าง ที่มีเกณฑ์คุณสมบัติ ดังนี้
    - เป็นสถาบันการศึกษาที่มีการสอนในระดับอุดมศึกษา ได้แก่ มหาวิทยาลัยที่มีการสอนในระดับปริญญาตรี และระดับสูงกว่าปริญญาตรี ได้แก่ ปริญญาโท ประกาศนียบัตรรวมถึง ปริญญาเอก
    - เป็นสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาที่มีการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมโดยมีปัจจัยความพร้อมที่สำคัญต่อการส่งเสริมผู้ประกอบการนวัตกรรม ได้แก่ บุคลากร เครื่องมือ อุปกรณ์ ห้องปฏิบัติการ และงานวิจัยที่สามารถนำไปต่อยอดในเชิง ธุรกิจให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพและขีดความสามารถเพิ่มขึ้น
    - มีศูนย์กลางแลกเปลี่ยนความรู้กับภาคธุรกิจ อาทิ เป็นสถาบันการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ โดยเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความรู้กับภาค ธุรกิจ เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับภาคธุรกิจภายนอก โดยถือเป็นการร่วมมือและการสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็งกับมหาวิทยาลัย และหน่วยงานภายในมหาวิทยาลัย เช่น ศูนย์บ่มเพาะ อุทยานวิทยาศาสตร์ หรือคณะต่างๆ เพื่อสร้างโอกาสในการแลกเปลี่ยนความรู้ร่วมกัน ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เช่น การแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้ประกอบการและ สถาบันการศึกษา, การส่งเสริมการตลาดสินค้า/บริการ การให้คำปรึกษา รวมถึงการ ช่วยเหลือด้านวิจัย, การให้บริการห้องปฏิบัติการ/ห้องทดลอง เพื่อพัฒนามาตรฐาน สินค้า/บริการ เป็นต้น

### 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้การศึกษาของงานวิจัยครั้งนี้มีสองเครื่องมือหลัก ดังนี้

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบ โครงสร้าง (Structure Interview) โดยมีขนาดกลุ่มตัวอย่างเป็น ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 4 ตัวอย่าง และมหาวิทยาลัยในประเทศไทยจำนวน 5 ตัวอย่าง

2. การสนทนากลุ่ม (Focus Group) ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) โดยใช้คำถามปลายเปิด คำถามจะมีความยืดหยุ่น จึงทำให้การสัมภาษณ์คล้ายกับการสนทนาในชีวิตประจำวัน โดยมีขนาดกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 12 ตัวอย่าง หน่วยงานภาครัฐบาล จำนวน 3 ตัวอย่าง และมหาวิทยาลัยในประเทศไทยจำนวน 2 ตัวอย่าง โดยในเครื่องมือทั้งสองนั้นมีแนวคำถามในการสัมภาษณ์เกี่ยวข้องกับมุมมองต่อธุรกิจนวัตกรรม ได้แก่ ประสบการณ์ในฐานะผู้แบ่งปัน หรือช่วยเหลือหรือสนับสนุนทรัพยากรให้แก่ธุรกิจนวัตกรรมอื่น, ประสบการณ์ในฐานะผู้รับการแบ่งปัน ผู้ได้รับความช่วยเหลือ หรือการสนับสนุนทรัพยากรจากธุรกิจ นวัตกรรมอื่น, ปัจจัยผลักดันที่ช่วยกระตุ้น หรือสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy), อุปสรรคต่อการลดแรงจูงใจ หรือลดแรงกระตุ้น หรือลดแรงสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy)

### 3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยนี้มีข้อมูล 2 ส่วนคือการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม โดยค้นคว้าจากบทความ นิตยสาร วารสาร สิ่งตีพิมพ์ รายงานประจำปี รายงานการประชุม รวมถึงข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้อง และ นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปวิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพมากที่สุด

2. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยเก็บข้อมูลโดยใช้เรื่องบันทึกเสียงและการจดบันทึกและนำข้อมูล ที่ได้จากการศึกษา ไปวิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพมากที่สุด

### 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิจัยนี้ได้ใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Directed Content Analysis) คือการจัดข้อมูลให้เป็นระบบโดยใช้วิธีบรรยาย เชื่อมโยงกับสิ่งที่ศึกษา ทำการจัดประเภทข้อมูล สังเคราะห์ ค้นหาแบบแผนและ ตีความข้อมูลที่ผู้วิจัยได้รวบรวมมา เพื่อให้เข้าใจในความหมายถึงสิ่งที่กำลังศึกษา โดยขั้นตอนในการวิเคราะห์ ข้อมูลนั้นมีลักษณะไม่ตายตัว ซึ่งเมื่อผู้วิจัยได้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

เชิงลึก (In-Depth Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยเก็บข้อมูลโดยใช้เครื่องบันทึกเสียง และการจดบันทึกเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยก็จะทำการถอดความและบันทึกให้อยู่ในรูปแบบเอกสาร เพื่อทำการวิเคราะห์และอ่านข้อมูลต่าง ๆ อย่างละเอียด จากนั้น จัดกลุ่มคำตอบที่มีทิศทางคำตอบในทางเดียวกัน และทำการกำหนดรหัส หรือ coding ให้กับข้อมูลเพื่อสื่อถึงคำตอบต่าง ๆ ที่เป็นกลุ่มเดียวกัน ส่วนคำตอบที่ไม่เกี่ยวข้องนั้นจะนำมาพิจารณาภายหลัง เพื่อเพิ่มความถูกต้อง ของข้อมูล โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาประกอบและเชื่อมโยงความสัมพันธ์ (Hsiu-Fang Hsieh, 2005)





## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

ในบทนี้ จะอธิบายถึงผลการศึกษาจากการที่ได้เก็บข้อมูลมาด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interviews) และการสนทนากลุ่ม (Focus group) ซึ่งรายละเอียดจะแยกตามแต่ละแนวทางดังต่อไปนี้

#### 4.1 ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews)

##### 4.1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทธุรกิจเกษตร: บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด



ภาพที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์วัคซีนพืช ตราบิก ของบริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด ที่มา: บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด (2561: ออนไลน์)

#### 4.1.1.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

- ทางบริษัทมีการเข้าไปร่วมลงทุนในธุรกิจขนาดเล็ก ๆ โดยจะเลือกบริษัทที่มีศักยภาพ คำนึงถึงตัวผู้ประกอบการ และจะต้องเกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเองหรือมีประโยชน์ต่อธุรกิจตัวเองในอนาคต เช่น ธุรกิจนวัตกรรมด้านการแพทย์ ที่ตนเองสนใจจะทำในอนาคต
- มีการให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจนวัตกรรม ที่ตนเองมีความรู้ความสามารถในการให้คำปรึกษาได้ เช่น ด้านเกษตรกรรมที่ตนเองถนัด
- มีการทำธุรกิจร่วมกันกับธุรกิจนวัตกรรมอื่น ที่มีสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้ เช่น ร่วมทำธุรกิจกับต่างประเทศที่มีความรู้ด้านเกษตรกรรม, ร่วมทำธุรกิจกับบริษัทที่ผลิตซึ่งในการปล่อยกู้เงินให้กับเกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยของบริษัท

#### 4.1.1.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด เป็นบริษัทที่ทำผลิตภัณฑ์ด้านการเกษตร โดยใช้ข้อมูล จากการสำรวจและเก็บข้อมูลทางการตลาดด้านการเกษตร พบว่าพืชผักผลไม้ จำนวน 99.9% ใช้สารเคมีในการเพาะปลูกเป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกษตรกร และผู้บริโภค ได้รับสารพิษเข้าสู่ร่างกายอย่างต่อเนื่อง เพราะสารเคมียังคงตกค้างอยู่ในผลผลิต รวมถึงแหล่งน้ำสำหรับใช้ในการอุปโภคบริโภค จากสาเหตุดังกล่าว บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด (G.I.B.) จึงเกิดแนวคิดหลักในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เมื่อนำไปใช้แล้ว ไม่มีสารพิษตกค้าง โดยมุ่งเน้นการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ สามารถหาได้จากภายในประเทศไทย ผ่านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยต่อเกษตรกร ปลอดภัยต่อผู้บริโภค และปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม

#### 4.1.1.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

เนื่องด้วยบริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด เป็นบริษัทที่ทำผลิตภัณฑ์ด้านการเกษตร โดยในการทำผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้น ทางบริษัทจะใช้ข้อมูลจากการสำรวจและเก็บข้อมูลปัญหาที่ทางเกษตรกร ได้พบเจอจริง ๆ ทำให้พบเห็นถึงปัญหาที่แท้จริง

ดังนั้นขั้นตอนในการดำเนินงานจึงเริ่มต้นจากการหาปัญหาที่เกิดขึ้นจริงกับลูกค้าจากนั้นจึงทำการวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อแก้ปัญหาเหล่านั้น



ภาพที่ 4.2 ขั้นตอนการพัฒนาสินค้าของบริษัทกรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด  
ที่มา: บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด (2561: ออนไลน์)

#### 4.1.1.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

สิ่งที่บริษัท บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด ได้เปรียบคือ การเป็นการวิจัยและพัฒนาเชิงลึก (Deep Tech) ทำให้เกิดการเลียนแบบได้ยาก หรือหากจะเลียนแบบ ก็จะใช้เวลานาน ส่งผลให้คู่แข่งใช้เวลาในการไล่ตามเป็นเวลานานกว่าธุรกิจประเภทอื่น ๆ เช่น platform ที่สามารถเลียนแบบและทำแข่งขันได้ทันที

#### 4.1.1.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างธุรกิจ

- ร้านค้าด้านอุปกรณ์การเกษตรและปศุสัตว์ ไม่รับซื้อของเจ้าใหม่ไปขาย เนื่องจากกลัวลูกค้าไม่รู้จักและกลัวที่จะขายของไม่ได้ รวมถึงเจ้าใหญ่ ๆ ในตลาดยังคงครองส่วนแบ่งในตลาดและเป็นที่รู้จักในตลาดอยู่มาก

- โอกาสที่ได้พบปะคนที่ตรงความต้องการของกันและกันมีน้อย และในบางครั้งไม่รู้ว่าจะไปหาคนที่ต้องการได้อย่างไร

#### 4.1.1.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการด้วยกัน

- การที่ขายสินค้าไม่ได้ เนื่องจากเกษตรกรไม่เคยใช้งานและทำการตลาดได้ยากเนื่องจาก มีเจ้าที่ใหญ่มาก ๆ ในตลาดอยู่ ปัจจุบันมีโครงการบัญชีนวัตกรรมซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ได้ออกไปทดลองใช้และทำให้เกิดการรับรู้ของตราสินค้า (Brand Awareness) ขึ้น

- ทางผู้ให้สัมภาษณ์ได้เข้าไปเรียนที่ตลาดหลักทรัพย์ ได้พบกับผู้ประกอบการมากมาย ทำให้เกิดการเชื่อมโยง (Connection) โดยควรจะมีพื้นที่ในการพบปะกันแบบนี้ ซึ่งทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์สามารถแก้ไขปัญหาร้านค้าไม่รับซื้อได้ด้วยการเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการด้านการเงิน เพื่อให้เกษตรกรซื้อได้ด้วยเงินผ่อน รวมถึงผู้ประกอบการด้านการเงินก็ได้กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่อีกด้วย และถ้าสามารถมีฐานข้อมูลที่สามารถทำให้จับคู่ธุรกิจได้จะทำให้การเกิดเศรษฐกิจแบบแบ่งปันเกิดได้ง่ายขึ้น

#### 4.1.2 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทเครื่องมือทางการแพทย์: บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล จำกัด



ภาพที่ 4.3 ชุดเก้าอี้ทันตกรรมของบริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล  
ที่มา: บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล (2562: ออนไลน์)

##### 4.1.2.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

- เป็นแหล่งแลกเปลี่ยนความรู้ในด้านการทำธุรกิจและทำให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างภาคธุรกิจ
- มีผลประโยชน์ร่วมกัน ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่ขายสินค้าการแพทย์ประเภทอื่น ก็ช่วยขายสินค้าของบริษัท ส่วนบริษัทเองก็ไปช่วยขายของบริษัทอื่นด้วย โดยจะได้ไม่ต้องส่งฝ่ายขายไปพร้อมกันในโรงพยาบาลเดียวกัน

##### 4.1.2.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล เป็นบริษัทธุรกิจนวัตกรรมที่ผลิตและวิจัยเครื่องมือทางการแพทย์ ซึ่งมีสินค้าหลักก็คือ ชุดเก้าอี้ทันตกรรม โดยมีโดดเด่นและแตกต่างจากเครื่องมือทางการแพทย์ปกติที่มีอยู่ในท้องตลาด ซึ่งปกติจะเป็นระบบไฟฟ้าและระบบไฮดรอลิก แต่บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล ใช้ระบบลมในการทำงาน โดยมีข้อดีในด้านความทนทานและประหยัดพลังงานกว่าสินค้าปกติในท้องตลาด

#### 4.1.2.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล เป็นบริษัทที่ผลิตและวิจัยเครื่องมือทางการแพทย์ โดยเริ่มแรกมาจากความรู้ความสามารถที่ตนเองรวมถึงความตั้งใจที่ตนอยากพัฒนาหลังจากได้ที่พบปัญหาต่างๆ ที่ตนเองได้เริ่มต้นจากการเป็นช่างซ่อมเฉพาะกิจให้กับทันตแพทย์ในต่างจังหวัด ซึ่งพบว่าชุดทันตกรรมมักเจอปัญหาคล้ายๆ กัน กอปรกับเครื่องมือทางการแพทย์มีราคาสูงอีกทั้งเวลาที่เครื่องมือมีปัญหา ไม่สามารถ ใช้งานได้ ก็ต้องรออะไหล่จากต่างประเทศเป็นเวลานาน จึงเป็นจุดเริ่มทำเป็นชุดทันตกรรมของตนเองขึ้นมาเพื่อลดข้อผิดพลาดต่าง ๆ เหล่านั้น และสร้างผลิตภัณฑ์ของคนไทยขึ้นมา กล่าวคือขั้นตอนการดำเนินงานก็เริ่มจากการพบปัญหาจากนั้นก็นำมาพัฒนาและวิจัยเพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์และนำมาขายต่อไป

#### 4.1.2.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

เนื่องจากการผลิตและพัฒนาเครื่องมือทางการแพทย์ เป็นอุปกรณ์ที่เลียนแบบได้ยาก เนื่องจากต้องมีการพัฒนาและวิจัยเชิงลึก รวมถึงทางตัวผู้บริหารเองก็มีความรู้ความเชี่ยวชาญอย่างมากในด้านของชุดทันตกรรม อีกทั้งยังทราบปัญหาที่แท้จริงของผู้ใช้งาน นอกจากนี้ทางบริษัทเองก็มีสิทธิบัตรระบบลมที่เป็นจุดเด่นของชุดทันตกรรม ที่สร้างชื่อ บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล ด้วยวลีที่ว่า “น้ำท่วมไม่พัง” ซึ่งทำให้ได้เปรียบคู่แข่งเป็นอย่างมาก

#### 4.1.2.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างธุรกิจ

- พบว่ามีการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงทำให้ผู้บริโภคเข้าใจผิดว่าเป็นผลิตภัณฑ์ จากบริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
- มีการแอบอ้างนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศว่าเป็นสินค้าจากบริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชันแนล จำกัด แล้วนำมาขาย โดยมีการเปลี่ยนชื่อให้มีความคล้ายคลึงกันทำให้ผู้ซื้อเกิดความสับสน

#### 4.1.2.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการด้วยกัน

4.1.2.7 ผู้ประกอบการควรช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยด้วยกัน เช่น ธุรกิจการขายเครื่องมือ ทางทางการแพทย์ ควรเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากบริษัทของคนไทย เพื่อส่งเสริมธุรกิจคนไทยด้วยกัน

### 4.1.3 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทการแพทย์: บริษัท เพลท อินโนเวชั่น แอนด์ ดีไซน์ จำกัด (Smile feet by Dr.Joe)



ภาพที่ 4.4 Smile feet by Dr.Joe

ที่มา: Dr.Joe (2561: ออนไลน์)

#### 4.1.3.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

- ไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้ประกอบการ
- ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการสินค้าสุขภาพรายอื่น โดยนำสินค้ามา

ฝากขายที่เว็บไซต์ของบริษัท

#### 4.1.3.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

ผศ.นพ.สุนทร วงษ์ศิริ (หมอโจ้) เป็นแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านกระดูกและข้อ ประจำโรงพยาบาลสงขลานครินทร์ เป็นหมอรักษาผู้ป่วยกระดูกและข้อ โดยในทุก ๆ สัปดาห์ มีผู้ป่วยที่ต้องทนทุกข์ทรมานจากอาการเจ็บของเท้าและเข่าเป็นจำนวนมาก สิ่งที่สำคัญสำหรับการรักษาผู้ป่วยนั้นคือ การให้ผู้ป่วยได้รับความรู้ในการดูแลตนเอง และมีอุปกรณ์เสริมเพื่อช่วยลดแรงกระแทก ทำให้ผู้ป่วยมีอาการเจ็บน้อยลง สามารถกลับไปใช้ชีวิตทำงาน และประกอบอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังพบว่าในปัจจุบันแผ่นรองรองเท้าที่มีอยู่ในเมืองไทย นั้นยังไม่มีงานวิจัยทางการแพทย์เข้ามาร่วมสนับสนุน ทำให้คุณหมอโจ้ ตัดสินใจเริ่มทำการวิจัยเพื่อพัฒนาอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้ป่วยกลุ่มนี้จนประสบผลสำเร็จ โดยได้รับความร่วมมือร่วมจากนักวิจัยที่มีความเชี่ยวชาญ การสนับสนุนของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและเอกชนหลายภาคส่วน

#### 4.1.3.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน



ภาพที่ 4.5 ขั้นตอนการดำเนินงานของ บริษัท เสมท์ อิน โนเวชั่น แอนด์ ดีไซน์ จำกัด

บริษัท เสมท์ อิน โนเวชั่น แอนด์ ดีไซน์ จำกัด (Smile feet by Dr.Joe) เริ่มต้นจากงานวิจัยเพื่อแก้ปัญหาอาการเจ็บของเท้าและเข่า จนได้แผ่นรองเท้าเพื่อสุขภาพสำหรับแก้ปัญหาดังกล่าว ซึ่งมีงานวิจัยรองรับ โดยในปัจจุบันได้วางขายในโรงพยาบาล ร้านขายยา และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Lazada, www.smile-feet.com และ www.drjoeshop.com

#### 4.1.3.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

นวัตกรรมระดับประเทศด้านผลิตภัณฑ์แผ่นรองรองเท้าเพื่อสุขภาพสำหรับผู้มีปัญหาเท้าผิดปกติ โดยเป็นการผสมผสานองค์ความรู้ด้านการแพทย์ในทางสรีระวิทยาร่วมกับองค์ความรู้ด้านวัสดุศาสตร์ รวมทั้งมีการวิเคราะห์การกระจายแรงกดของเท้า โดยใช้เทคโนโลยีการออกแบบภาพจำลองแบบสามมิติด้วยวิธีไฟไนต์ เอลิเมนต์จนได้แผ่นรองรองเท้าที่ช่วยแก้ปัญหาให้กับผู้ป่วยที่มีปัญหาเท้าผิดปกติได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และทำให้ผู้ป่วย มีโอกาสได้ใช้แผ่นรองรองเท้าในราคาที่ถูกลงกว่าแผ่นรองรองเท้าสั่งตัดจากโรงพยาบาล ซึ่งใช้เทคโนโลยีการผลิตและวัสดุนำเข้าจากต่างประเทศ

#### 4.1.3.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคในการดำเนินงานระหว่างผู้ประกอบการ

• ระหว่างผู้ประกอบการกันเอง ไม่มีกระบวนการที่ทำให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือ

- ธุรกิจบางอย่างที่มีความคล้ายกัน ผู้ประกอบการมองว่าเป็นคู่แข่งกัน

#### 4.1.3.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

• ผู้ประกอบการในภูมิภาคต้องเอาตัวรอดให้ได้ แม้มีข้อจำกัดจากการสนับสนุนจากส่วนต่าง ๆ

• ผู้ประกอบการต้องแสดงศักยภาพของตัวเอง โดยไม่ต้องรอการสนับสนุนจากส่วนต่าง ๆ แต่บางอย่างอาจจะขอคำปรึกษาและขอความช่วยเหลือจากส่วนต่าง ๆ ได้

- ทำให้ผู้ประกอบการมีความรู้สึกรักยกช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

- สร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ ช่วยกันเอง ร่วมมือกันเอง จะทำให้เครือข่ายของผู้ประกอบการมีพลังมาก

#### 4.1.4 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทอาหาร: บริษัท ไทยเดลิช อินเตอร์เทรค จำกัด



ภาพที่ 4.6 บริษัท ไทยเดลิช อินเตอร์เทรค จำกัด

ที่มา: บริษัท ไทยเดลิช อินเตอร์เทรค จำกัด (2562: ออนไลน์)

##### 4.1.4.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

ได้รับการช่วยเหลือจากผู้ประกอบการรุ่นพี่ของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ในการให้คำแนะนำในการบรรจุน้ำแกง ขนส่ง ยังไงไม่ให้เกิดความเสียหาย และการฝากขายในแพลตฟอร์มตลาดซื้อขายสินค้าฮาลาลออนไลน์ Pinsouq ของรุ่นพี่ในศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจฟรี

##### 4.1.4.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายน้ำแกงสำเร็จรูปตรา Thai Delish ซึ่งเป็นน้ำแกงสำเร็จรูป รสชาติเข้มข้น กลมกล่อม จากสูตรเครื่องแกงจากจังหวัดนครศรีธรรมราช



ภาพที่ 4.7 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์น้ำแกงสำเร็จรูปตรา Thai Delish

ที่มา: Thai Delish, (2562: ออนไลน์)



#### 4.1.4.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน



ภาพที่ 4.8 ขั้นตอนการดำเนินงานของ บริษัท ไทยเค็นดี อินเตอร์เทรด จำกัด

- วิจัยและพัฒนา น้ำแข็งในห้องแล็บของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ผลิตและบรรจุ น้ำแข็งสำเร็จรูปในโรงงานต้นแบบของมหาวิทยาลัย

สงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

- ขายสินค้าผ่านตัวแทนในพื้นที่ เว็บไซต์ ห้างสรรพสินค้า และส่งออก

#### 4.1.4.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

น้ำแข็งตรา Thai Delish เป็นน้ำแข็งที่มีสูตรเฉพาะจากจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมีรสชาติเข้มข้น และกลมกล่อม อีกทั้งยังได้รับตราสินค้าฮาลาล ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของสินค้า รวมถึงยังมีการได้รับการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ ทำให้เข้าถึงโอกาสและหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐได้ง่าย โดยมีศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้เป็นศูนย์กลางในการประสานงาน

#### 4.1.4.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคในการดำเนินงานระหว่างผู้ประกอบการ

ไม่มีแพลตฟอร์มกลางในการแลกเปลี่ยนข้อมูลและช่วยเหลือกันระหว่างผู้ประกอบการ ปัจจุบันติดต่อกันผ่านการโทรศัพท์, การพบเจอกัน, ไลน์ เท่านั้น

#### 4.1.5 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมประเภทอาหาร: ซอสพริกหนุมาน (Hanuman Sauce)



ภาพที่ 4.9 ผลิตภัณฑ์ซอสพริกหนุมาน  
ที่มาซอสพริกหนุมาน (2562: ออนไลน์)

##### 4.1.5.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

- มีการช่วยเหลือแนะนำกันในกลุ่มที่ได้ไปอบรมร่วมกัน และคอยแนะนำแหล่งทุนต่าง ๆ
- มีการร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับบริษัทอาหารรายใหญ่ในประเทศไทย

##### 4.1.5.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

ธุรกิจซอสพริกหนุมาน ได้เริ่มทำธุรกิจตั้งแต่ปีพ.ศ. 2557 โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาสูตรซอสพริกรับประทานกันเองในบ้านจากนั้นก็เริ่มออกขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ตามคนรู้จัก จากนั้นก็ค่อยๆ พัฒนาสูตรและขยายการผลิตเรื่อยมา ปัจจุบันเป็นต้นตำรับสูตรซอสพริกของประเทศไทยที่มีเอกลักษณ์และคงความเป็นไทยแท้ อยู่ในซอส รสชาติพริกเผ็ดกำลังดีพร้อมกับความเข้มข้นของพริก โดยซอสพริกหนุมาน เป็นซอสครอบจักรวาลสามารถเป็นทั้งซอสปรุงรสและเป็นซอสที่ใช้สำหรับรับประทานคู่กับอาหารได้อีกด้วย

#### 4.1.5.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

ธุรกิจซอสพริกหนุมานเป็นธุรกิจการผลิตซอสพริกสูตรเฉพาะ เพื่อมาขาย ซึ่งขั้นตอนในการดำเนินการหลักๆ ก็คือ การพัฒนาสูตรที่ดีที่สุด จากนั้นก็เริ่มต้นการทำการผลิต และออกจัดจำหน่ายพร้อมทั้งกับการทำการตลาดไปด้วยในตัว ซึ่งปัจจุบันมีทั้งการขายออนไลน์และออฟไลน์

4.1.5.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน: ธุรกิจซอสพริกหนุมานมีข้อได้เปรียบในเรื่องของสูตรและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ต่างจากซอสพริกทั่วไปในตลาด โดยสูตรนี้เป็นสูตรเฉพาะของทางซอสพริกหนุมาน ยากที่จะลอกเลียนแบบให้มีรสชาติเหมือนได้ ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบของซอสนี้

#### 4.1.5.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ

- ผู้ประกอบการรายใหญ่มาช่วยในการพัฒนา แต่ก็ดูเหมือนว่าจะต้องการซื้อและเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์มากกว่ามาช่วยโดยไม่หวังผล
- มีการแบ่งปันข้อมูลระหว่างธุรกิจกับธุรกิจในวงแคบ ๆ ที่รู้จักกัน ต้องการให้มีเครือข่ายที่ขยายใหญ่กว่านี้

#### 4.1.5.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการด้วยกัน

- อยากให้มีคนคอยเป็นคนกลางในการเชื่อมต่อและจับคู่ความต้องการ
- ควรมีการแบ่งปันข้อมูลกันในวงกว้าง

#### 4.1.6 อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง มหาวิทยาลัยนเรศวร



ภาพที่ 4.10 อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง

ที่มา: อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง (2562: ออนไลน์)

#### 4.1.6.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

มีนโยบายส่งเสริมให้พัฒนาผู้ประกอบการพบปะกันเป็นเครือข่ายในอุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง ทำให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้

#### 4.1.6.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

“Sci.Park@NU” หรือ อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง มหาวิทยาลัยนเรศวร คือหน่วยงานที่เป็นศูนย์กลางและมีโครงสร้างพื้นฐานในการถ่ายทอดและเสริมสร้างการวิจัย การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ทั้งในระดับอุตสาหกรรมและระดับวิสาหกิจชุมชน ในเขตภาคเหนือตอนล่าง เพื่อนำประเทศไทยเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจและสังคมฐานความรู้ที่ยั่งยืน

#### 4.1.6.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

“Sci.Park@NU” มีภารกิจหลัก ดังนี้

- การแก้ไขปัญหาโดยนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีไปใช้ในการต่อยอดผลิตภัณฑ์
- การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการส่งออก โดยการบ่มเพาะเทคโนโลยีและถ่ายทอดเทคโนโลยี
- การพัฒนานวัตกรรม และการสร้างเทคโนโลยี เพื่อการพึ่งตนเองอย่างยั่งยืนรวมถึงมีศักยภาพที่แข่งขัน ได้ในระดับสากล โดยการร่วมมือกับภาครัฐและภาคเอกชนในการคิดค้นพัฒนาเทคโนโลยีใหม่เพื่อสร้างศักยภาพ
- ความร่วมมือทางการวิจัยหรือถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีระหว่างนักวิจัยภายในเครือข่ายการวิจัยภาคเหนือตอนล่างและภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจและวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่ภาคเหนือตอนล่าง

#### 4.1.6.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

“Sci.Park@NU” หรือ อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง มหาวิทยาลัยนเรศวร มีจุดเด่นในด้านของสถานที่ตั้ง กล่าวคือ ตั้งอยู่ในจังหวัดพิษณุโลกซึ่งเป็นประตูเชื่อมต่อกับภาคเหนือและเป็นศูนย์กลางของภาคเหนือตอนล่าง โดยภาคเหนือตอนล่างของประเทศไทยนั้นมีความโดดเด่นในด้านของเกษตรกรรม และอาหารเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ตัวมหาวิทยาลัยเองยังมีชื่อเสียงในด้านของเวชสำอางอีกด้วย ส่งผลให้อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่างมีความโดดเด่นมากกว่าอุทยานวิทยาศาสตร์อื่น ๆ ในด้านของผลิตภัณฑ์ ทางการเกษตร อาหาร และเวชสำอาง

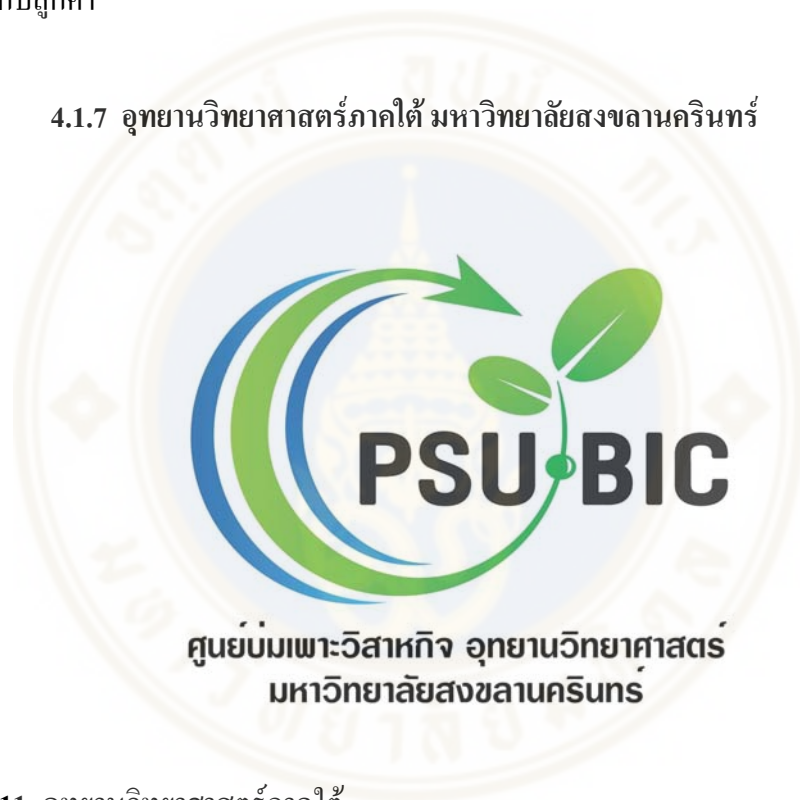
#### 4.1.6.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ

- ผู้ประกอบการมีการช่วยเหลือกันน้อยมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจเดียวกันเนื่องจากมีความเข้าใจว่าจะมาเป็นคู่แข่งกัน แต่ไม่ได้เข้าใจในแง่ของการที่ตลาดมีการเติบโตขึ้น หากมีจำนวนผู้ขายมากขึ้น

#### 4.1.6.6 ข้อเสนอแนะต่อธุรกิจเอกชน

ควรมีการอบรมให้ความรู้ และสร้างเครือข่ายให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่ให้มีการช่วยเหลือกันและเกื้อกูลกัน เหมือนกับตัวอย่างเช่น ธุรกิจเดินทัวร์รถมือสองในไทยที่ช่วยกันหารถให้กับลูกค้า

#### 4.1.7 อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



ภาพที่ 4.11 อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้

ที่มา: อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ (2562: ออนไลน์)

#### 4.1.7.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

มีนโยบายส่งเสริมให้พัฒนาผู้ประกอบการ สร้างพื้นที่ให้ผู้ประกอบการมาพบกัน เพื่อแบ่งปันแลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี หรือการเป็นลูกค้า พันธมิตรกัน ภายในอุทยานวิทยาศาสตร์

#### 4.1.7.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (อว.มอ.) เป็นหน่วยงานอิสระภายในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ มีภารกิจในการจัดให้มีโครงสร้างพื้นฐาน ระบบ กลไก และมาตรการจูงใจ และองค์ประกอบอื่น ๆ ที่สามารถสนับสนุนการวิจัยและพัฒนา ยกระดับเทคโนโลยี สร้างนวัตกรรม และส่งเสริมวัฒนธรรมการวิจัยในภาคเอกชน สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการและธุรกิจที่อาศัยฐานความรู้ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และงานสร้างสรรค์ เป็นแหล่งรองรับและพัฒนาศักยภาพกำลังคนทางวิทยาศาสตร์ สนับสนุนให้เกิดความร่วมมือด้านการวิจัยและพัฒนา การยกระดับ และถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างสถาบันการศึกษา ภาคธุรกิจเอกชน และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง โดยอุทยานวิทยาศาสตร์ ประกอบด้วย 4 หน่วยงานหลัก ได้แก่

- ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ

เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการดำเนินการสนับสนุนและผลักดันให้มีการพัฒนาและ นำผลงานวิจัย เทคโนโลยี นวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ งานสร้างสรรค์ และองค์ความรู้ของมหาวิทยาลัยไปสู่การใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ ทั้งในลักษณะของการสนับสนุนผู้ประกอบการบ่มเพาะที่ใช้นวัตกรรมเป็นฐาน การใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญา และการพัฒนาส่งเสริมนักศึกษาให้มีความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อพร้อมที่จะเป็นผู้ประกอบการหลังจากสำเร็จการศึกษา

- ศูนย์ทรัพย์สินทางปัญญา

เป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับด้านการบริหารจัดการทรัพย์สินทางปัญญาอย่างครบวงจรในระดับสากล ให้บริการด้านทรัพย์สินทางปัญญาอย่างเต็มรูปแบบ สร้างเสริมให้ทุกภาคส่วนเกิดจิตสำนึกและเห็นความสำคัญของทรัพย์สินทางปัญญา

- ศูนย์บริการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (DPAC)

เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ สื่อสิ่งพิมพ์ ที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร

- สำนักงานความร่วมมืออุตสาหกรรม

สนับสนุนการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี โดยมุ่งเน้นการใช้องค์ความรู้และผู้เชี่ยวชาญของมหาวิทยาลัยและเครือข่ายในการพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรม พร้อมทั้งประสานงานและเชื่อมโยงการให้บริการด้านการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีแบบครบวงจรแก่ภาคเอกชนและผลักดันให้เกิดกระบวนการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อนำไปสู่การต่อยอดเชิงพาณิชย์ มุ่งสู่การยกระดับขีดความสามารถด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของภาคเอกชนอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ ยังมีหน่วยงานที่ชื่อว่า P-SEDA หรือ สถานพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการนักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ในอดีต P-SEDA อยู่ภายใต้การดูแลของศูนย์

บ่มเพาะวิสาหกิจ แต่มีการแยกออกมา เนื่องจากต้องการทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ชัดเจน โดยดูแลครอบคลุม นักศึกษาปัจจุบัน และจบการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ทุกวิทยาเขต สามารถเข้าร่วมกิจกรรมกับ P-SEDA โดยได้เงินสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ มาจากกระทรวงวิทยาศาสตร์ เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาที่สนใจเป็นผู้ประกอบการ เข้าร่วมกิจกรรม การฝึกอบรมต่าง ๆ ภายในของ มหาวิทยาลัย รวมทั้งการสนับสนุนให้นักศึกษาเข้าไปร่วมกิจกรรมของ startup ต่าง ๆ ที่ภาครัฐและภาคเอกชนจัดขึ้น เช่น TED FUND และ GSB เป็นต้น เพื่อสร้างโอกาสในการหาแหล่งเงินทุน ต่อยอด การเป็นผู้ประกอบการ

#### 4.1.7.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

- มีโครงสร้างพื้นฐาน ระบบ กลไก มาตรการจูงใจและองค์ประกอบ อื่น ๆ ที่สามารถสนับสนุนการวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ยุทธศาสตร์ของภูมิภาค ยกเว้นเทคโนโลยี สร้างนวัตกรรม และส่งเสริมวัฒนธรรมวิจัยในภาคเอกชนในภาคใต้
  - พัฒนาและเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการและธุรกิจเทคโนโลยีที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ สินค้าและบริการ บนพื้นฐานของการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการจัดการสมัยใหม่ โดยอาศัยกลไกการบ่มเพาะธุรกิจ และการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา
  - เป็นแหล่งรองรับ ส่งเสริมการพัฒนา สร้างความร่วมมือด้านกำลังคนทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในภาคใต้ ที่สามารถลดช่องว่างระหว่างการผลิตกำลังคนด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีของสถาบันการศึกษา และการวิจัยและพัฒนาในภาคอุตสาหกรรม
  - เป็นกลไกสนับสนุนให้เกิดความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษา ภาคธุรกิจเอกชน และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ในการวิจัยและพัฒนา ยกเว้นและถ่ายทอดเทคโนโลยี และสนับสนุนการดำเนินงานของอุทยานวิทยาศาสตร์ในภาคใต้ในระยะยาว
  - พัฒนาเป็นศูนย์ประสานงานเครือข่ายที่สามารถสนับสนุนการจัดตั้ง และการดำเนินงานของศูนย์ บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี ตลอดจนอุทยานวิทยาศาสตร์ในระดับจังหวัด กลุ่มจังหวัดของภาคใต้ ที่มีความพร้อม/ความจำเป็นเชิงนโยบายในระยะต่อไป
  - เพื่อสร้างและพัฒนากลไกสนับสนุนและขับเคลื่อนการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงระบบและโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของภาคใต้ ให้พร้อมที่จะรองรับการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบเศรษฐกิจฐานความรู้และเศรษฐกิจสร้างสรรค์ในระยะยาว

โดยภาคเอกชน หรือผู้ที่ต้องการสร้างธุรกิจ สามารถเข้ามาขอรับคำปรึกษา คำแนะนำ ได้ที่อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จะมีผู้เจ้าหน้าที่ติดต่อประสานงาน เพื่อส่งต่อไปยังหน่วยงานต่าง ๆ ในอุทยานวิทยาศาสตร์ รวมถึงคณะต่าง ๆ ภายในมหาวิทยาลัย ที่

เกี่ยวข้องกับเรื่องที่สนใจ หากไม่มีผู้ที่เชี่ยวชาญในหน่วยงานดังกล่าว ทางอุทยานวิทยาศาสตร์จะมีการส่งต่อไปยัง เครือข่ายอุทยานวิทยาศาสตร์

#### 4.1.7.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

- อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ มีหน่วยงานย่อย ที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะด้านยางพารา ที่ชื่อว่า rubber incubator อันเนื่องมาจากความได้เปรียบในพื้นที่ภาคใต้ อีกทั้งมีผู้เชี่ยวชาญ งานวิจัยจำนวนมาก ดังนั้นจึงสามารถโฟกัสในธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับยางพารา เพื่อให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ ในการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ จากยางพารา ทำให้งบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับยางพารา จะถูกส่งให้กับหน่วยงานนี้มากกว่ามหาวิทยาลัยอื่น ๆ

- มีหน่วยบ่มเพาะสำหรับมุสลิม เพื่อที่จะช่วยให้ชาวบ้านนั้นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยการใช้นวัตกรรมทางมนุษยศาสตร์ มาช่วยพัฒนาทางสังคม ทั้งในเรื่องของการสร้างอาชีพ การสร้างผู้ประกอบการ

#### 4.1.7.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคระหว่างผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่ต้องการใช้บริการหรือขอความช่วยเหลือจากภาครัฐ ภาคการศึกษา หรือผู้ประกอบการด้วยกันเอง ไม่รู้ว่าควรจะไปหาความช่วยเหลือจากที่ใด ผู้ที่รู้มักจะเป็นคนที่อยู่ในแวดวงการศึกษาหรือทราบจากคนรู้จัก

#### 4.1.7.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

- การพัฒนานักศึกษาให้เป็นผู้ประกอบการ จะต้องให้นักศึกษาเป็นผู้ขับเคลื่อน ไม่ใช่งานวิจัยเป็นตัวขับเคลื่อน ดังนั้นการบ่มเพาะนักศึกษาให้เป็นผู้ประกอบการจะต้องเริ่มตั้งแต่รากฐาน โดยจะต้องเปลี่ยนวิถีคิดของเด็กรุ่นใหม่ให้ได้ เพื่อให้ทุกคนมีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเองเป็นผู้ประกอบการ

- ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคือตัวผู้ประกอบการเอง ต่อให้ได้รับการสนับสนุนอย่างไร แต่ถ้าหากผู้ประกอบการไม่มีความมุ่งมั่นมากพอก็ไม่สามารถดำเนินการต่อไป

- การสนับสนุนผู้ประกอบการ ควรพิจารณาสนับสนุนเป็นราย ๆ ไป โดยช่วงเวลาที่สนับสนุนควรจะมีการมีความยืดหยุ่นไปกับประเภทของธุรกิจด้วย



#### 4.1.8 KX (Knowledge Exchange) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.)



ภาพที่ 4.12 KX (Knowledge Exchange)

ที่มา: Knowledge Exchange (2562: ออนไลน์)

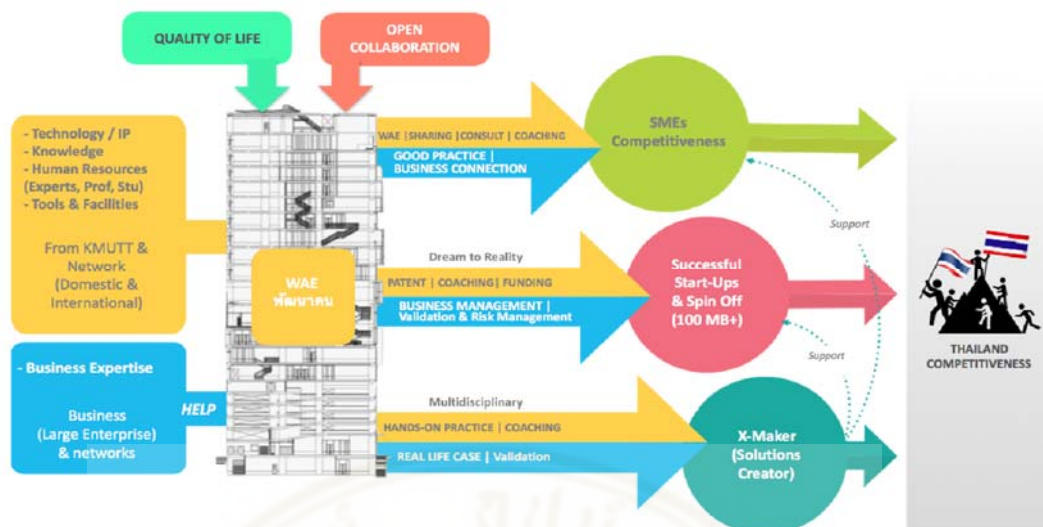
##### 4.1.8.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการ

- เป็นศูนย์กลางให้ผู้ประกอบการที่สนใจในเรื่องเดียวกัน ได้มาพบกัน จากกิจกรรมและการอบรมต่าง ๆ
- แนะนำผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแก้ปัญหาให้กับผู้ประกอบการที่มีปัญหาเหมือนกัน

##### 4.1.8.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ได้เปิดโครงการอาคารเคเอกซ์ หรือ Knowledge Exchange (KX) อาคารเคเอกซ์ ให้บริการเป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนความรู้ที่มีการดึงดูดให้ภาคเอกชนเข้ามารวมตัวกัน และเป็นพื้นที่เพื่อให้ มจธ. นำความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาช่วยแก้ปัญหาให้กับภาคธุรกิจเอสเอ็มอีได้อย่างครบวงจร พันธกิจหลักในการพัฒนา SMEs 3 กลุ่ม ได้แก่

- SMEs Competitiveness คือการเพิ่มขีดความสามารถให้แก่ SMEs
- Start-up เน้นนักศึกษาของ มจธ. ที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีศูนย์บ่มเพาะที่ชื่อว่า HASH โดยใช้พื้นที่ในอาคารเคเอกซ์ ซึ่งทำให้มีโอกาสได้เจอกับภาคเอกชนในศูนย์ฯ
- Maker กลุ่มนักประดิษฐ์



ภาพที่ 4.13 พันธกิจหลัก 3 ประการของศูนย์ส่งเสริมสมรรถนะทางด้านวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรม

ที่มา: Thailand SME Center (2562: ออนไลน์)

กิจกรรมในการดึงคนเข้ามาใช้บริการ

- จัดกิจกรรมเฉพาะกิจจากภาคเอกชน ที่สนใจทำโครงการเดียว
- ได้รับทุนมาจากภาครัฐ เช่น สวทช. NIA กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

กระทรวงพาณิชย์ โดยการทำข้อตกลง MOU เพื่อให้ทาง KX จัดกิจกรรมอบรมผู้ประกอบการ หรือโครงการอื่น ๆ

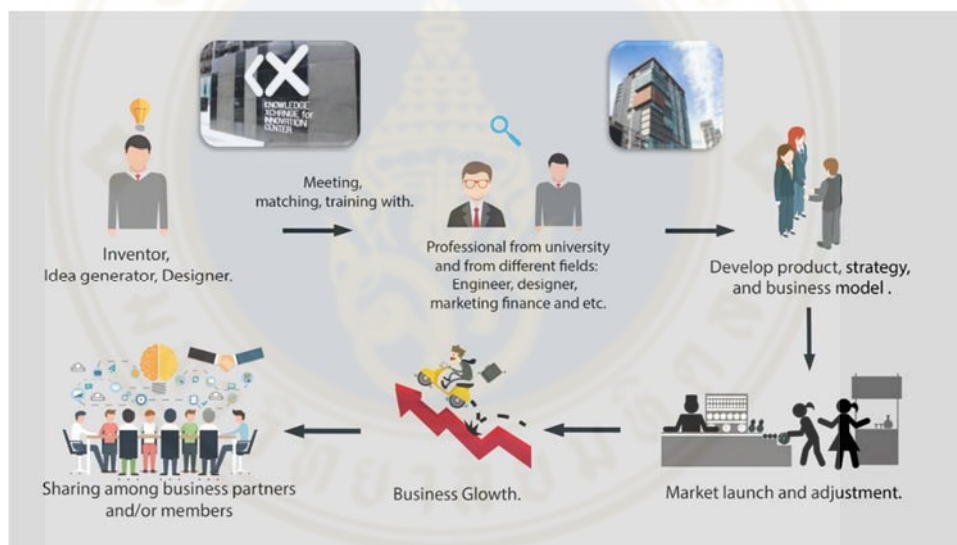
- กิจกรรมของ KX เอง ทั้งหมด 3 กิจกรรมได้แก่

1. Knowledge Sharing โดยการเชิญอาจารย์ในมหาวิทยาลัยมาเป็นวิทยากรในงานสัมมนาเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ หรือผู้ที่สนใจ
2. Focus Group เป็นการจัดกิจกรรมที่จะให้ผู้ที่มีความสนใจเฉพาะเรื่อง หรือเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นหลังจากที่มีการทำ Knowledge Sharing ไปแล้ว เพื่อให้วิทยากร หรืออาจารย์ของมหาวิทยาลัยช่วยให้ข้อมูลที่ลึกซึ้งไปมากขึ้น และหากผู้ประกอบการใดสนใจให้อาจารย์เข้าไปเป็นที่ปรึกษาของธุรกิจ ก็สามารถตกลงทำโครงการนั้นๆ ได้ โดยที่จะต้องเสียค่าใช้จ่าย แต่จะมีทุนของภาครัฐมาช่วย เช่น ทุน iTAP ซึ่งจะช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการทำโครงการ กับมหาวิทยาลัยร้อยละ 50 โดยให้สูงสุดที่ 400,000 บาท หรือ โครงการ Talent Mobility ของสวทช. จะช่วยจ่ายค่าที่ปรึกษาอาจารย์ที่ออกไปช่วยธุรกิจ อย่างน้อย 1 วันต่อสัปดาห์ ให้กับทางมหาวิทยาลัย

3. Consulting ให้กลุ่มคนที่สนใจเข้ามาปรึกษาอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญ ในเรื่อง ที่ธุรกิจของตน กำลังประสบปัญหา ซึ่งเป็นการปรึกษาฟรี แต่อาจจะมีการตกลงกันให้อาจารย์เข้าไปช่วย ที่บริษัทของตนเอง ในขั้นตอนนี้จะต้องมีการทำข้อตกลงสัญญาต่อไป

#### 4.1.8.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงานของศูนย์ส่งเสริมสมรรถนะทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เริ่มจากผู้ประกอบการหรือภาคเอกชนนำโจทย์ทางอุตสาหกรรมมา ซึ่งทางศูนย์ฯ จะพิจารณาโจทย์ที่ได้ว่าตรงกับความเชี่ยวชาญของอาจารย์ของ มจร. ท่านใดหรือไม่ หากมีจะจัดให้ผู้ประกอบการและอาจารย์มาพบกัน เพื่อคุยในรายละเอียด แต่หากไม่มีอาจารย์ท่านใด เหมาะสม ก็จะหาอาจารย์จากมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เช่น เรื่องของยา ก็จะส่งไปที่มหาวิทยาลัยมหิดล หลังจากได้ตัวอาจารย์แล้ว จะให้ผู้ประกอบการและอาจารย์ได้คุยในรายละเอียดกัน หากตกลงทำ โครงการร่วมกันแล้ว จะทำสัญญาร่วมกัน



ภาพที่ 4.14 แสดงขั้นตอนการดำเนินงานของ KX

ที่มา: Thailand SME Center (2562: ออนไลน์)

#### 4.1.8.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

ศูนย์ส่งเสริมสมรรถนะทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ได้รับเงินทุนสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและเอกชน เพื่อใช้ในการจัดการส่งเสริมผู้ประกอบการ รายได้หลัก ค่าบริหารจัดการของแต่ละโครงการที่ทำร่วมกับภาคเอกชน เงินส่วนที่เหลือจากทุนต่าง ๆ ที่ได้รับมาจากภาครัฐหรือเอกชน โครงการ talent mobility โครงการเคลื่อนย้ายบุคลากรออกไปสู่ภาคอุตสาหกรรม เป็นโครงการของ สวทช. โดยอาจารย์และนักศึกษาสามารถออกไปทำงานให้กับภาคอุตสาหกรรม

โดยโครงการนี้ทำให้อาจารย์สามารถออกไปช่วยภาคอุตสาหกรรมได้ในเวลาราชการ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่จะมีภาคเอกชนเข้ามาจำนวนมาก จึงเป็นโอกาสที่จะให้ผู้ประกอบการได้รู้จักกัน และมีการแบ่งปันข้อมูลกันได้ หรือหากผู้ประกอบการไม่ได้เจอกัน ทางศูนย์ฯ จะเป็นผู้ประสานงานเพื่อให้สองฝ่ายได้มาเจอและแบ่งปันข้อมูลกัน KX มีพาร์ทเนอร์กับมหาวิทยาลัยในต่างประเทศ ซึ่งจะมีแลกเปลี่ยนความรู้ โดยมีการส่งบุคลากร หรือนักศึกษาแลกเปลี่ยนกัน รวมไปถึงการเชิญวิทยากร หรือผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศในหัวข้อที่เอกชนสนใจมาให้ความรู้แก่เอกชน หรือกลุ่มผู้ประกอบการ ซึ่งรัฐจะให้ทุนสนับสนุนส่วนหนึ่ง อีกทั้งมีการร่วมมือกับธนาคารในการเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการ

#### 4.1.8.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ

- ในงานสัมมนาหรือ workshop ที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการหลายๆ คนที่มีความต้องการอย่างเดียวกัน หรืออยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันมาเจอกันเพื่อสร้างเครือข่าย แต่ผู้ประกอบการไม่ต้องการแชร์ข้อมูลของบริษัทตัวเองให้ผู้ประกอบการรายอื่นทราบ

- การประชาสัมพันธ์ยังไม่ทั่วถึง ทำให้กลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาไม่ทราบมีเพียงแต่การบอกปากต่อปาก จากคนรู้จัก ทำให้ผู้ประกอบการที่ต้องการความช่วยเหลือไม่ทราบว่าต้องมาที่นี่ และทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสในการรู้จักกับเครือข่ายผู้ประกอบการของ KX

#### 4.1.8.6 ข้อเสนอแนะต่อธุรกิจเอกชน

- แสดงศักยภาพของตนในด้านที่ตนเชี่ยวชาญให้เห็น เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่นนึกถึง เมื่อต้องการความช่วยเหลือหรือสนับสนุน จะได้นึกถึงตน

- มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อสามารถเข้าถึงผู้ประกอบการได้มากขึ้น

### 4.1.9 วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

#### 4.1.9.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการกิจการ

มีนโยบายส่งเสริมให้พัฒนาผู้ประกอบการ สร้างพื้นที่ให้ผู้ประกอบการมาพบกัน เพื่อแบ่งปันแลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี หรือการเป็นคู่ค้า พันธมิตรกัน

#### 4.1.9.2 ลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบัน

มูลเหตุในการจัดตั้งวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลนั้น มาจากผลการประชุมวิชาการ เรื่อง “โครงการบริหารวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี” เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม พ.ศ. 2536 และเรื่อง “บัณฑิตศึกษาเชิงสหวิทยาการ” ซึ่งจัดขึ้นโดยบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล เมื่อวันที่ 12-13 กันยายน พ.ศ. 2536 โดยผลจากการประชุมวิชาการทำให้ได้ผลสรุปว่า สาขาการบริหารจัดการ เป็นสาขาหนึ่งที่มหาวิทยาลัยมหิดลสมควรดำเนินการจัดตั้งให้มีขึ้น เพื่อเป็นการเสริมศักยภาพวิชาที่เปิดสอนอยู่แล้ว เช่น ให้มีวิชาเลือกทางสาขาการจัดการให้กับนักศึกษาสายการแพทย์และ

วิทยาศาสตร์เป็นต้น และผลิตบัณฑิตสาขาวิชาการจัดการ เพื่อไปปรับใช้และช่วยพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในอนาคต โดยปัจจุบันวิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล มีการเปิดสอนทั้งหลักสูตรไทยและหลักสูตรนานาชาติ โดยมีหลักสูตรกว่า 20 หลักสูตร ครอบคลุมทั้งปริญญาโทและปริญญาเอก

#### 4.1.9.3 ขั้นตอนในการดำเนินการ / การดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงานของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยจะเหมือนกับมหาวิทยาลัยทั่วไปคือ มีการประชาสัมพันธ์ และคัดเลือกนักศึกษาที่มีคุณสมบัติในการศึกษาต่อเข้ามาศึกษาในวิทยาลัย โดยมีอาจารย์ และผู้เชี่ยวชาญคอยดูแลตลอดจนหลักสูตรต่าง ๆ ที่ถูกออกแบบมาแบบเฉพาะด้านให้นักศึกษามีความโดดเด่น ในสาขาต่าง ๆ

#### 4.1.9.4 ผลประโยชน์ / ข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการดำเนินงาน

นอกจากชื่อเสียงของมหาวิทยาลัย ซึ่งปัจจุบันเป็นอันดับหนึ่งของประเทศไทย และมีความโดดเด่นด้านการแพทย์และเทคโนโลยี ทางวิทยาลัยการจัดการเองยังมีจุดเด่นดังนี้

- เชื่อมต่อโลกการแข่งขันด้วยการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ (Practical Learning) ทุกความสำเร็จนั้นไม่ได้เกิดจากความคิดเพียงอย่างเดียว การวัดผลของความสำเร็จในโลกอนาคตปัจจุบันนั้น วัดกันที่ ความสามารถในการนำเอาแนวคิดมาทำให้เกิดผลจริงได้มากน้อยเพียงไร และเพื่อตอบโจทย์ที่ท้าทายของอนาคต วิธีการเรียนรู้ที่ CMMU จึงได้ผสมเอาการฝึกปฏิบัติร่วมกับการเรียนรู้ในภาคทฤษฎีและเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ลงมือฝึก ปฏิบัติจริงเพื่อนำไปใช้ในการทำงาน
- การเรียนรู้จากปัญหาก่อให้เกิดคำตอบที่สร้างสรรค์ (Problem-Based Learning) ในทางธุรกิจแล้ว ไม่มีคำตอบสำเร็จรูปใดแก้ได้ทุกปัญหา ด้วยวิธีการเรียนรู้จากปัญหาและจากการทำงานร่วมกันเป็นทีมจะนำมาซึ่งทางออกที่เป็นคำตอบที่หลากหลายและสร้างสรรค์ได้มากกว่า เคยที่ CMMU เรามุ่งบ่มเพาะให้ผู้เรียนทุกคนพร้อมเดินหน้ารับกับปัญหาใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นด้วยความยินดี เพราะปัญหาใหม่นั้นเป็นบ่อเกิดของความคิดสร้างสรรค์ บ่อเกิดของมุมมองใหม่ นำไปสู่ความรู้ใหม่ และเกิดทางเลือกของคำตอบใหม่ๆ มากมายนำไปสู่โอกาสดี ๆ ที่หลากหลาย
- ศาสตร์และศิลป์แห่งการต่อยอดความรู้ (Smart Discussion) ศาสตร์ของการที่จะเข้าใจความเปลี่ยนแปลงไปโลกธุรกิจได้ดี นั่นคือการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นผ่านการพูดคุย การคุย การโต้แย้ง เพื่อแบ่งปันในสิ่งที่เรารู้ และรับสิ่งที่ไม่เคยรู้เข้าสู่ตัวเรา ที่สุดของศิลปะของการแลกเปลี่ยนความรู้คือการรู้ว่าคำถามใดที่จะช่วยให้เราได้เรียนรู้มากขึ้นที่ CMMU อีสาระของการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นไม่ได้จำกัดอยู่ในเฉพาะชั้นเรียน แต่ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ความคิดเห็นของคนอื่นได้ผ่านทางสื่อ e-Learning ที่เตรียมไว้ เพื่อขยายโลกของศาสตร์ และศิลป์แห่งการต่อยอดความรู้ที่ผู้เรียนทุกคนเข้าถึงได้อย่างไร้ข้อจำกัด

- รูปแบบการเรียนรู้ที่ยืดหยุ่น (Learning Flexibility) รูปแบบของการเรียนรู้ไม่ได้จำกัดอยู่ในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งเท่านั้น และวิธีการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพก็ไม่ได้เกิดจากแค่การสร้างรูปแบบของการเรียนรู้ที่แตกต่าง แต่การเรียนรู้รูปแบบใดที่ทำให้ผู้เรียนเข้าใจต่างหาก ที่เป็นรูปแบบและวิธีการเรียนรู้ที่เกิดผลมากที่สุด ดังนั้นวิธีการเรียนรู้ที่ CMMU จึงมีความหลากหลายมากกว่าแค่เข้าฟังบรรยายในชั้นเรียน แต่เป็นการผสมผสานการเรียนรู้ผ่านการทำกิจกรรม การร่วมกันสร้างสรรค์ และการทำงานเป็นกลุ่มที่เอื้อให้ผู้ที่ได้เรียนเข้าใจในเนื้อหา โดยมีคณาจารย์เป็นผู้คอยสนับสนุนชี้แนะให้เกิดการเรียนรู้เพื่อให้เข้าใจได้อย่างลึกซึ้ง

- จุดนัดพบของนักวิชาการและนักปฏิบัติ (GURUs Sharing) ตราไม่เคยทำให้โลกนี้เปลี่ยนแปลงหากไม่ได้นำมาใช้จริง ความรู้เพียงอย่างเดียวไม่เคยเปลี่ยนโลกนี้ได้สำเร็จ แต่ความรู้ที่ถูกนำไปปรับใช้ทำให้โลกของวันนี้ไม่ใช่โลกของเมื่อวานที่เราได้พบเห็นเพราะการเรียนแค่ในตำรานั้นไม่เพียงพอที่จะทำให้โลกนี้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ ส่วนหนึ่งของคณาจารย์ที่ CMMU จึงประกอบไปด้วยนักปฏิบัติที่ทำงานอยู่ในสภาพตลาดจริง รู้จริง และสามารถนำความรู้นั้นมาถ่ายทอดให้กับผู้เรียนเพื่อร่วมกันค้นหาและต่อยอดความรู้ใหม่เพื่อนำองค์ความรู้เหล่านั้นไปเปลี่ยนแปลงโลกให้วันพรุ่งนี้ดีกว่าเมื่อวานอย่างไม่มีที่สิ้นสุด

- นวัตกรรมของหลักสูตรทางการจัดการ (Innovative Curriculum) หลักสูตรที่เป็นนวัตกรรมไม่ได้หมายถึงหลักสูตรที่ครอบคลุมทุกอย่าง แต่เป็นหลักสูตรที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อตอบสนองของการทำงานได้อย่างแท้จริง หลายรายวิชาในหลักสูตรที่เปิดสอนใน CMMU เป็นความรู้ที่ตลาดแรงงานต้องการแต่ยังไม่ได้ถูกบรรจุไว้ในเนื้อหาของหลักสูตรของการจัดการทั่วไป เพื่อตอบสนองความต้องการในวันนี้ และตอบสนองความต้องการของตลาดในอนาคต นั่นคือความรู้จากหลักสูตรของเรา จึงถูกสร้างสรรค์เพื่อตอบโจทย์โลกธุรกิจให้ตรงจุดอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

#### 2.1.9.5 ข้อจำกัด/อุปสรรคในการดำเนินงานระหว่างผู้ประกอบการ

- ธุรกิจนวัตกรรมไทยยังขาดความรู้ด้านการทำการค้าระหว่างประเทศ การนำเข้า – ส่งออกสินค้าและบริการกันอยู่มาก ทำให้มองเป็นเรื่องไกลตัวและยากซับซ้อน ทั้งที่สามารถสร้างเครือข่ายกับต่างชาติได้

- ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกันมองกันและกันเป็นคู่แข่งทางการค้า มากกว่าเพื่อนหรือ Partner

#### 2.1.9.6 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

- ภาครัฐและสังคมผู้ประกอบการควรเข้ามาเป็นตัวกลางทำให้ผู้ประกอบการรู้จักกัน ในแบบเพื่อน เช่นการให้มาอบรมทำกิจกรรมร่วมกัน จะทำให้ผู้ประกอบการมีความสนิทสนมกันและมีโอกาส Collaboration ฟังพาทอาศัยกันมากขึ้น

- ผู้ประกอบการควรมองให้ออกนอกกรอบประเทศไทย ความจริงแล้วการนำสินค้าไปขายต่างประเทศและสร้างเครือข่ายกับต่างประเทศไม่ได้ยาก

#### 4.2 ผลการศึกษาจากการสนทนากลุ่ม (Focus group)

ทางผู้วิจัยได้นำข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการทำสนทนากลุ่ม มาใช้ในการรายงานผล โดยแบ่งเป็น อุปสรรคและปัญหา, อธิบาย และข้อเสนอแนะ ดังตารางต่อไปนี้



ตารางที่ 4.1 ปัญหา และอุปสรรคพร้อมข้อเสนอแนะของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

อุปสรรคและปัญหา	อธิบาย	ข้อเสนอแนะ
<p>1. ขาดการแบ่งปันแหล่งทรัพยากรประเภทความรู้ที่จำเป็นต่อธุรกิจนวัตกรรมในการนำมาพัฒนาธุรกิจ (Intangible resource)</p>	<p>ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมเข้าไม่ถึงแหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนธุรกิจ ได้แก่ ข้อมูลด้านการตลาด, งานวิจัย, ข้อมูลภาคอุตสาหกรรม</p>	<p>ข้อเสนอแนะ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งโรงเรียนสอนความรู้, การใช้ทรัพยากร, Big data และเทคโนโลยีร่วมกัน</li> <li>จัดตั้ง Training center แล้วเชิญบุคลากรมาเรียนเพื่อทำความเข้าใจในเทคโนโลยีและสินค้าของบริษัท เพราะเป็นเทคโนโลยีเฉพาะทางที่หาที่เรียนรู้ได้ยาก และค่าเรียนมีราคาแพง ส่วนใหญ่เป็นเทคโนโลยีที่เรียนรู้อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมชอบเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติมากกว่า นอกจากนี้ยังช่วยสนับสนุนนักศึกษาที่มีความเข้าใจอีกด้วย</li> <li>ทุก ๆ สัปดาห์ ผู้ประกอบการแต่ละแห่งต้องส่งคนเข้ามาแบ่งปันเรื่องราวต่าง ๆ เช่น เทคนิค, Digital marketing, การใช้โปรแกรมภายใน, หลักการออกแบบ และการเขียนคอนเทนต์ ทำให้กลุ่มของผู้ประกอบการนี้สามารถเติบโตได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ยังเสนอแนะอีกว่าบางมหาวิทยาลัยมีเครือข่ายของศิษย์เก่าที่แต่ละเดือนจะมีรุ่นพี่เข้ามาแบ่งปันเรื่องข้อมูลต่าง ๆ เช่น กระบวนการของแต่ละบริษัท ว่ามีการกำกับดูแลอย่างไร, การดำเนินงานอย่างไร, มีกลยุทธ์อย่างไร และมีโอกาสอะไรบ้าง เป็นการสร้างแพลตฟอร์มให้คนเข้ามาแบ่งปันเรื่องราวและโอกาสแก่กัน</li> <li>แบ่งปันความรู้ที่เราเชี่ยวชาญให้กับผู้อื่น ซึ่งผลตอบแทนจะไม่ใช้เงิน แต่เป็นรูปแบบอื่น</li> </ol>



ตารางที่ 4.1 ปัญหา และอุปสรรคพร้อมข้อเสนอแนะของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการนวัตกรรม (ต่อ)

อุปสรรคและปัญหา	อธิบาย	ข้อเสนอแนะ
<p>2. ขาดการเชื่อมโยงหรือการแบ่งปันระหว่างธุรกิจนวัตกรรมด้วยกัน</p>	<p>ขาดการเชื่อมโยงที่ทำให้เกิดการแบ่งปันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มี Open space ให้กับลูกค้าได้มาเจอกัน และสร้างเครือข่ายลูกค้าขึ้นมา มีการสัมมนาแบบสาธารณะโดยไม่มีค่าใช้จ่าย เชิญลูกค้ามาแบ่งปันประสบการณ์ และมีแพลตฟอร์มฐานข้อมูลนักวิจัย</li> <li>2. การให้ความรู้หรือสร้างความรู้ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ บางกิจกรรมทำให้เกิดการจับคู่ทางธุรกิจและทำให้เกิดการร่วมมือกัน</li> <li>3. เนื่องจากความต้องการของธุรกิจไม่เหมือนกัน ระดับความพร้อมไม่เท่ากัน และความไม่เท่าเทียม ทำให้ธุรกิจนวัตกรรมจับคู่กันได้ยาก จึงควรมีแพลตฟอร์มช่วยจับคู่ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมให้มาเจอกัน</li> <li>4. Sharing economy ต้องเริ่มจากการแบ่งปันเล็ก ๆ หลาก ๆ กลุ่ม แล้วมารูปกันจนเป็นการแบ่งปันขนาดใหญ่ เช่น Facebook เริ่มต้นจากฮาวาร์ด ขยายไปเรื่อย ๆ แล้วจึงขยายไปยังบุคคลธรรมดา</li> <li>5. ตอนนี้มีการแบ่งปันข้อมูล การช่วยเหลือกันในลักษณะเป็นกลุ่มเล็ก ๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มภายในมหาวิทยาลัย, กลุ่มของสมาคม, กลุ่มของ Accelerator แต่ต้องทำให้กลุ่มเล็ก ๆ เหล่านี้เชื่อมถึงกัน ขยายตัวมากยิ่งขึ้น และมีดีไอโอทำให้คนสามารถแบ่งปันและหาโอกาสในการพัฒนาจุดแข็งของตัวเอง</li> </ol>

ตารางที่ 4.1 ปัญหา และอุปสรรคพร้อมข้อเสนอแนะของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม (ต่อ)

อุปสรรคและปัญหา	อธิบาย	ข้อเสนอแนะ
3. ขาดการแบ่งปันข้อมูลแหล่งทุนที่เป็นระบบให้กับผู้ประกอบการ	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมบางส่วนไม่ทราบว่าแหล่งเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างไร	<ol style="list-style-type: none"> <li>จัดทำแพลตฟอร์มที่รวมแหล่งทุนในประเทศไทยไว้ด้วยกัน</li> <li>รัฐบาลเป็นศูนย์กลางในการติดต่อต่างประเทศเพื่อเข้าถึงแหล่งทุนในต่างประเทศ</li> </ol>
4. ขาดการแบ่งปันข้อมูลที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	แหล่งข้อมูลผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่ใช้ในปัจจุบัน เป็นข้อมูลที่ดีเข้าถึงได้ยาก ทำให้ไม่สามารถนำมาวางแผนธุรกิจได้	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีคนกลางในทีคอยผลักดันให้เกิดการแบ่งปันข้อมูล เช่น Eco system ของ Startup ก่อนข้างดีเพราะมีสมาคม, Incubator และ Accelerator เป็นตัวผลักดันให้เกิดการแบ่งปันข้อมูล</li> <li>จัดทำแพลตฟอร์มกลางที่ทำให้มีการแบ่งปันข้อมูลระหว่างกัน เช่น ข้อมูลการใช้ไฟฟ้าของจังหวัด, การทำธุรกรรมการเงินของแต่ละอุตสาหกรรม เพื่อให้ธุรกิจนวัตกรรม นำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ทำประโยชน์</li> </ol>

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยในครั้งนี้เป็นเชิงคุณภาพเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกเก็บข้อมูลโดยใช้วิธีสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-Depth Interview) ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบโครงสร้าง (Structure Interview) และวิธีการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามคือ

1. ธุรกิจนวัตกรรมในประเทศไทยจำนวน 16 ตัวอย่าง
2. หน่วยงานภาครัฐบาลไทย 3 ตัวอย่าง
3. มหาวิทยาลัยในไทยที่สนับสนุนธุรกิจนวัตกรรมจำนวนอย่างละ 7 ตัวอย่าง

จากนั้นผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Directed Content Analysis) ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ และนำเสนอข้อมูลออกมาในรูปแบบตารางเปรียบเทียบประกอบคำบรรยาย เพื่อนำผลวิจัยมาอ้างอิงแผนสำหรับการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมต่อไป

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

##### 5.1.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม (Innovation driven enterprise, IDE)

จากการศึกษาทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิพบว่ารูปแบบการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 สรุปการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

กลุ่มตัวอย่าง	การสนับสนุน				
	ลงทุนใน IDE รายอื่น	ให้คำปรึกษา	ทำธุรกิจร่วมกัน	แลกเปลี่ยนความรู้	นำสินค้าไปฝากขาย
บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด	✓	✓	✓		
บริษัท ไทย เด็นทอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด			✓	✓	
บริษัท เฮลท์ อินโนเวชั่น แอนด์ คีโชน์ จำกัด					✓
บริษัท ไทยเด็นตี้ อินเตอร์เทรด จำกัด		✓		✓	✓
ซอสพริกหนุมาน (Hanuman Sauce)			✓	✓	
อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือตอนล่าง มหาวิทยาลัยนเรศวร		✓		✓	
อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์		✓		✓	
KX (Knowledge Exchange) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี		✓	✓	✓	
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล		✓		✓	

จากตารางที่ 5.1 สรุปการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมมี 5 รูปแบบคือ

- ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรายใหญ่เข้าไปลงทุนในรายเล็ก ๆ โดยเลือกลงทุนในบริษัทที่มีศักยภาพและเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับตนเอง
- ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีความรู้เฉพาะด้านเป็นที่ปรึกษาให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมอื่น ๆ ตามความรู้ความสามารถที่ตัวเองเชี่ยวชาญ
- เป็นแหล่งแลกเปลี่ยนความรู้ในด้านการทำธุรกิจ และทำให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม
- มีการทำธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม โดยทั้งคู่มีที่สิ่งตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน และได้ประโยชน์กันทั้งคู่
- ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรายอื่น โดยการช่วยขายและแนะนำสินค้าของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมการรายนั้น ๆ ให้ลูกค้าของตน

### 5.1.2 ปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)

จากการศึกษาทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิพบว่ารูปแบบการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่ส่งผลต่อความสำเร็จดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 สรุปปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ

ปัจจัยความสำเร็จ	คำอธิบาย
คาดหวังประโยชน์ในอนาคต	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมมีการเข้าไปร่วมลงทุนในธุรกิจนวัตกรรมเล็ก ๆ โดยจะเลือกบริษัทที่มีศักยภาพ คำนึงถึงตัวผู้ประกอบการ และจะต้องเกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเอง หรือมีประโยชน์ต่อธุรกิจตัวเองในอนาคต
ต้องการแบ่งปัน	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมมีการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการอื่นตามความรู้ความสามารถที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ
แลกเปลี่ยนองค์ความรู้	เป็นแหล่งแลกเปลี่ยนความรู้ในด้านการทำธุรกิจและทำให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างภาคธุรกิจ
ได้ประโยชน์จากความร่วมมือ	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมมีการทำธุรกิจร่วมกันกับธุรกิจนวัตกรรมอื่น ที่มีสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้ เช่น ร่วมทำธุรกิจกับต่างประเทศที่มีความรู้ด้านเกษตรกรรม, ร่วมทำธุรกิจกับบริษัทลิสซิ่งในการปล่อยกู้เงินให้กับเกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยของบริษัท, ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่ขายสินค้าการแพทย์คนละประเภท ก็ช่วยขายสินค้าของผู้ประกอบการอื่น เพื่อที่จะได้ไม่ต้องส่งฝ่ายขายไปพร้อมกันในโรงพยาบาลเดียวกัน

### 5.1.3 อุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)

จากการศึกษาทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิพบว่ารูปแบบการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่เป็นอุปสรรคดังตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 สรุปอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ

อุปสรรค	คำอธิบาย
กลัวเสียผลประโยชน์	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมกลัวว่าหากมีการร่วมมือหรือแบ่งปันกันจะทำให้เสียประโยชน์มากกว่าได้ประโยชน์ กลัวว่าจะเสียส่วนแบ่งการตลาดไป และธุรกิจบางอย่างที่มีความคล้ายกัน จึงมองเป็นคู่แข่งมากกว่าพันธมิตร
โอกาสพบ IDE รายอื่นน้อย	โอกาสที่ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมจะได้พบปะคนที่ตรงความต้องการของกันและกันมีน้อย และในบางครั้งไม่รู้ว่าจะไปหาคนที่ต้องการได้อย่างไร
การลอกเลียนแบบสินค้า	การร่วมมือกันนำไปสู่การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงทำให้ผู้บริโภคเข้าใจผิดว่าเป็นผลิตภัณฑ์จากบริษัท
ไม่มีกระบวนการที่ทำให้เกิดความร่วมมือ	ไม่มีคนกลางที่คอยเชื่อมต่อและจับคู่ความต้องการ
ต้องการเป็นเจ้าของมากกว่าร่วมมือ	ผู้ประกอบการมาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แต่ก็ดูเหมือนว่าจะต้องการซื้อ และเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นมากกว่ามาช่วยโดยเป็นพันธมิตรกัน
การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึง	มีการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในวงแคบ ๆ ในกลุ่มของคนที่ยู่อักกัน
ขาดการแบ่งปันแหล่งทรัพยากร	ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมเข้าไม่ถึงแหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนธุรกิจ ได้แก่ข้อมูลด้านการตลาด, งานวิจัย, ข้อมูลภาคอุตสาหกรรม, แหล่งทุน และข้อมูลมีความล้ำหลัง

## 5.2 อภิปรายผลการวิจัย

### 5.2.1 การสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

จากผลการวิจัยในเรื่องการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมจะเห็นว่าผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมของประเทศไทยมีการสนับสนุนระหว่างกันที่สอดคล้องกับประเภทของการแบ่งปันโดยทั่วไป (Categorization of Sharing Practices) อยู่ 3 รูปแบบคือ

- การแบ่งปันที่หวังผลทางการค้า (Commercial Sharing) โดยใช้เงินทุนหรือทรัพยากรที่มีเข้าไปลงทุนหรือช่วยเหลือบริษัทเล็ก ๆ ที่มองเห็นศักยภาพ มีโอกาสเติบโตสูง และสามารถทำกำไรให้กับตนเองได้ในอนาคต ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรายใหญ่เข้าไปลงทุนในรายเล็ก ๆ โดยเลือกลงทุนในบริษัทที่มีศักยภาพ และเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับตนเอง การให้การสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรายอื่น โดยการช่วยขาย นำสินค้ามาฝากขายที่เว็บไซต์หรือแพลตฟอร์มตลาดซื้อขายสินค้าออนไลน์ของตน เพื่อให้เว็บไซต์มีสินค้าหลากหลายดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาซื้อของผ่านเว็บไซต์นี้ และแนะนำสินค้าของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ให้ลูกค้าของตน โดยคาดหวังให้ผู้ประกอบการรายอื่นแนะนำสินค้าตัวเองให้กับลูกค้าของเขาเช่นกัน
- การให้เปล่า (Gift-Giving) เป็นการแบ่งปันด้วยความเต็มใจ ไม่หวังผลประโยชน์ทางการค้า แต่ได้ความสุขในการแบ่งปัน ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีความรู้เฉพาะด้านเป็นที่ปรึกษาให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมอื่น ๆ ตามความรู้ความสามารถที่ตัวเองเชี่ยวชาญ หรือผู้ประกอบการรุ่นพี่ในศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ที่มีประสบการณ์มากกว่า ก็มาช่วยเหลือ ให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการรุ่นน้องด้วยความเต็มใจ
- การแบ่งปันเพื่อส่วนรวม (Public Sharing Service) เป็นการแบ่งปันที่หวังผลประโยชน์แก่ส่วนรวมเป็นหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมทำตัวเป็นแหล่งแลกเปลี่ยนความรู้ในด้านการทำธุรกิจ และทำให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

### 5.2.2 ปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)

จากผลการวิจัยปัจจัยความสำเร็จของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ ทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิมีความใกล้เคียงกันมาก ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจได้แก่ ความคาดหวังประโยชน์กับตัวเองในอนาคต ต้องการแบ่งปัน แลกเปลี่ยน และร่วมมือกับผู้ประกอบการรายอื่น เมื่อพิจารณาแล้วจะพบว่าปัจจัยที่แท้จริงคือผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับในรูปแบบของเงิน ความร่วมมือ การแลกเปลี่ยนข้อมูล และความสุขที่ได้รับ สอดคล้องกับแรงจูงใจในการใช้แพลตฟอร์มของ Peerby ซึ่งเป็นการแบ่งปันทรัพย์สินผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์มที่ประสบความสำเร็จคือการสร้างประโยชน์จากสิ่งที่มี ได้แก่การสร้างประโยชน์จากเงินทุน ความรู้ ข้อมูล หรือทรัพยากรที่ตนมี

### 5.2.3 อุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform)

จากผลวิจัยอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิมีความแตกต่างกันในบางเรื่อง อุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจที่พบจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการอภิปรายกลุ่มได้พูดถึงประเด็นการกลัวเสียผลประโยชน์ การลอกเลียนแบบสินค้า และการต้องการเข้ามาเป็นเจ้าของ ซึ่งสอดคล้องกับการใช้แพลตฟอร์มของ Ecomodo ที่ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะแรงจูงใจในการใช้แพลตฟอร์มของ Ecomodo ไม่ได้ทำให้ผู้ใช้ได้ประโยชน์จากสิ่งที่ตนเองมีอยู่ จึงเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้แพลตฟอร์ม Ecomodo ต้องปิดตัวลงในที่สุด

นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการอภิปรายกลุ่มยังได้พูดถึงอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ ได้แก่ โอกาสพบผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรายอื่นน้อย ไม่มีกระบวนการที่ทำให้เกิดความร่วมมือ การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึง และขาดการแบ่งปันแหล่งทรัพยากร ซึ่งขัดแย้งกับข้อมูลทุติยภูมิที่พบว่าในประเทศไทยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมได้มาพบกัน เพื่อให้เกิดความร่วมมือ และการสนับสนุนซึ่งกันและกัน อีกทั้งหน่วยงานเหล่านี้เป็นหน่วยงานที่มีชื่อเสียงและมีการประชาสัมพันธ์ตามช่องทางและกิจกรรมต่าง ๆ ให้ทราบโดยทั่วไป

## 5.3 ข้อเสนอแนะ

### 5.3.1 ข้อเสนอแนะทั่วไป

จากผลการวิจัยในเรื่องการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมจะเห็นว่าผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในไทยมีการสนับสนุนระหว่างกันอยู่แล้ว บางรายมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการรายอื่นหลายรูปแบบ บางรายมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการรายอื่นเพียงเล็กน้อย จะเป็นการดีหากมีการสร้างแรงจูงใจที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมมีการสนับสนุนกันมากขึ้น นอกจากผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการสนับสนุนผู้ประกอบการรายอื่นแล้ว อาจมีผลประโยชน์เพิ่มเติมจากหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่ สิทธิประโยชน์ทางภาษี การเข้าถึงข้อมูล การเข้าถึงแหล่งเงินทุนและทรัพยากร

นอกจากนี้ในไทยมีเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมกระจายกันอยู่ทั่วไปในแต่ละเมือง และแต่ละภูมิภาค ซึ่งแต่ละแห่งก็มีการสนับสนุนและช่วยเหลือกัน ในเครือข่ายของตัวเอง



หากมีหน่วยงานกลางหรือแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ที่เกิดจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา และผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่เข้ามาช่วยกำหนดนโยบาย วางโครงสร้าง และบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ รวมหลาย ๆ เครือข่ายที่กระจายตัวให้เป็นหนึ่งเดียวกัน ก็จะทำให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกันของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมเข้มแข็งขึ้น เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูล การไหลเวียนของแหล่งเงินทุน การเชื่อมโยงทรัพยากรในด้านต่าง ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึง แบ่งปัน และใช้ร่วมกันได้

เมื่อมีแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) แล้วก็ต้องประชาสัมพันธ์ถึงบทบาทหน้าที่และประโยชน์ต่าง ๆ ที่จะได้รับหากผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมเข้ามาอยู่ในแพลตฟอร์มนี้ เพื่อให้เกิดเป็นเครือข่ายที่ใหญ่และสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ดึงผู้ประกอบการที่ยังไม่ได้อยู่แพลตฟอร์ม และต้องการความช่วยเหลือให้เข้ามา ดึงผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่พร้อมจะสนับสนุนผู้ประกอบการรายอื่นให้เข้ามาในแพลตฟอร์มนี้ด้วยเช่นกัน

### 5.3.2 ข้อจำกัดในการทำวิจัย

- กลุ่มเป้าหมายในงานวิจัยครั้งนี้ไม่ได้ศึกษาในกลุ่มธุรกิจใด ธุรกิจหนึ่งอย่างชัดเจน
- กลุ่มเป้าหมายครอบคลุมผู้ประกอบการ, หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษาในกรุงเทพฯ และบางจังหวัดเท่านั้น
- กลุ่มเป้าหมายในงานวิจัยครั้งนี้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมแบบ Non-platform เท่านั้น

### 5.3.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

- เพิ่มกลุ่มเป้าหมายโดยศึกษาลงลึกในกลุ่มธุรกิจใด ธุรกิจหนึ่ง เพื่อรับรู้ปัญหาและความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มธุรกิจนั้น
- เพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้กระจายตัวอย่างทั่วถึงในประเทศไทย

## บรรณานุกรม

- กรมยุโรป กระทรวงการต่างประเทศ. (2561). *แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ของสหภาพยุโรป*. สืบค้นจาก [http://www.mfa.go.th/europetouch/th/articles/8332/90642-แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจหมุนเวียน-\(Circular-Economy.html\)](http://www.mfa.go.th/europetouch/th/articles/8332/90642-แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจหมุนเวียน-(Circular-Economy.html)), 15 มกราคม 2562
- กลุ่มประชาสัมพันธและเผยแพร่ สำนักโฆษก. (2561). *ศาสตร์พระราชาสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน วันศุกร์ที่ 28 กันยายน 2561*. สืบค้นจาก <http://www.thaigov.go.th/news/contents/details/15748>, 13 มกราคม 2562.
- ธนาคารกรุงเทพ. (2561). *รู้จักกับ Thailand 4.0 แบบเข้าใจง่าย อ่านรอบเดียว ได้ได้เป็นช่องเป็นมาก!!!!*. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbanksme.com/article/10053>, 16 มกราคม 2561.
- ธีระดา ภิณฺญโณ. (2561). *การเลือกกลุ่มตัวอย่าง*. สืบค้นจาก <http://teacher.ssru.ac.th/terada>, 12 มกราคม 2562.
- ปฐพร ตวิษาประกิต. (2561). *ทฤษฎีฐานความรู้ขององค์กร*. สืบค้นจาก <https://www.gotoknow.org/posts/600507>, 1 มกราคม 2562.
- พิพิษณ์ สิทธิศักดิ์. (2544). *หน่วยที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับงานวิจัย*. สืบค้นจาก <https://rforvcd.wordpress.com/ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ/>, 12 มกราคม 2562.
- เพชร มโนปวิตร. (2561). *Circular Economy ไม่ใช่ทางเลือกแต่คือทางรอด*. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/circular-economy/>, 16 มกราคม 2562.
- ภัทรพร แยมละออ. (2561). *เศรษฐกิจหมุนเวียน – โอกาสใหม่ของธุรกิจเพื่อความยั่งยืน*. สืบค้นจาก [http://www.salforest.com/blog/circular\\_economy](http://www.salforest.com/blog/circular_economy), 15 มกราคม 2562.
- เรวัต ตันตยานนท์. (2561). *เศรษฐกิจชีวภาพ กับประเทศไทย*. สืบค้นจาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/644993>, 12 มกราคม 2562.
- สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย. (2561). *ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย*. สืบค้นจาก <http://www.thaibispa.or.th/about-us/>, 8 กุมภาพันธ์ 2562.

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- สุวิทย์ เมษินทรีย์. (2559). *Thailand 4.0: สร้างความเข้มแข็งจากภายใน เชื่อมโยงเศรษฐกิจไทย สู่ออก*. สืบค้นจาก [https://web.facebook.com/drsuvitpage/posts/1396306724009387?\\_rdc=1&\\_rdr](https://web.facebook.com/drsuvitpage/posts/1396306724009387?_rdc=1&_rdr), 03 มกราคม 2562.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management* 17, 99-120.
- Chris J. Martin, Paul Upham, & Leslie Budd. (2015). Commercial orientation in grassroots social innovation: Insights from the sharing economy. *Ecological Economics* 118, (2015), 240–251.
- Emanuela Scarmozzino, Vincenzo Corvello, & Michele Grimaldi. (2017). Entrepreneurial learning through online social networking in high-tech startups. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(3): 406-425.
- Except Integrated Sustainability. (2015). *Why Peerby Matters*. From <https://filepicker.oneplanetcrowd.com/api/file/D2EG5i3SE6MWS9McN7pQ>, February 12, 2019.
- Ge Zhu, Kevin Kam Fung So, & Simon Hudson. (2017). Inside the sharing economy: Understanding consumer motivations behind the adoption of mobile applications. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9): 2218-2239.
- Hsieh, H.-F., & Shannon, S. E. (2005). Three Approaches to Qualitative Content Analysis. *Qualitative Health Research*, 15(9), 1277–1288.
- Jing Zhang, & Eleanor Hamilton. (2009). A process model of small business owner-managers' learning in peer networks. *Education + Training*, 51(8/9): 607-623.
- Lars Böckera, & Toon Meelenb. (2017). Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions* 23, (2017), 28–39.
- Launchpad and Investment Vehicle for Enterprises. (2561). *แนะนำ LIVE แพลตฟอร์มเพื่อการลงทุนในธุรกิจ Startup*. สืบค้นจาก [https://www.live-mkt.com/assets/pdf/Introduction\\_to\\_LIVE2.pdf](https://www.live-mkt.com/assets/pdf/Introduction_to_LIVE2.pdf), 8 กุมภาพันธ์ 2562.

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- Laura Piscicelli, Geke D.S. Ludden, & Tim Cooper. (2018). What makes a sustainable business model successful? An empirical comparison of two peer-to-peer goods-sharing platforms. *Journal of Cleaner Production* 172, (2018), 4580-4591.
- Manuel Trenz, Alexander Frey, & Daniel Veit. (2018). Disentangling the facets of sharing: A categorization of what we know and don't know about the Sharing Economy. *Internet Research*, 28(4): 888-925.
- Matana Wiboonyasake. (2561). ความเหมือนและความแตกต่างระหว่าง Industry 4.0 VS Thailand 4.0. สืบค้นจาก <https://www.aware.co.th/thailand4-0/>, 20 กุมภาพันธ์ 2562.
- Mongkol Sarakham. (2015). ทฤษฎีนวัตกรรมแนวเครือข่ายเทคโนโลยี (*the technology network theory of innovation*). สืบค้นจาก <http://smongkol01.blogspot.com/2015/01/technology-network-theory-of-innovation.html>, 6 มีนาคม 2562.
- Startup Thailand. (2561). *About Us*. สืบค้นจาก <https://www.startupthailand.org/about-th/>, 8 กุมภาพันธ์ 2562.
- Stephen Denning. (2014). An economy of access is opening for business: five strategies for success. *Strategy & Leadership*, 42(4): 14-21.
- Tracy Currer. (2013). *Local libraries: a hub for sharing resources*. From <https://player.slideplayer.com/14/4229477/>, March 5, 2019.
- Yu-Shan Su, Zong-Xi Zheng, & Jin Chen. (2018). A multi-platform collaboration innovation ecosystem: the case of China. *Management Decision*, 56(1): 125-142.
- Zach W.Y. Lee, Tommy K.H. Chan, M.S. Balaji, & Alain Yee-Loong Chong. (2018). Why people participate in the sharing economy: an empirical investigation of Uber. *Internet Research*, 28(3): 829-850.



ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก

### แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

เพื่อการวิจัย เรื่อง การศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย

#### คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีจุดประสงค์ของงานวิจัยดังนี้

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษา ปัจจัยความสำเร็จ ของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย
3. เพื่อศึกษา ปัจจัยอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธ์แพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ให้การสัมภาษณ์ทุกท่านที่ได้สละเวลาในการสัมภาษณ์และตอบคำถามจนครบทุกข้อ ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลและความเห็นของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด ผลวิจัยที่ได้จากการศึกษาจะถูกนำมาใช้เชิงวิชาการเท่านั้น

## นิยามคำศัพท์

วิสาหกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise - IDE) – ธุรกิจที่ผู้ประกอบการมุ่งเน้นนวัตกรรม เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงและมีความทะเยอทะยานมากกว่า โดยต้องการตอบสนองต่อตลาดใหญ่กว่าตลาดในท้องถิ่น พวกเขาจะคาดหวังว่าจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปทั่วโลกหรืออย่างน้อยก็ในระดับภูมิภาค

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้รับการสัมภาษณ์ (กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้ด้วยการอธิบาย)

### 1.1 ประวัติเบื้องต้น

1.1.1 ชื่อ - นามสกุล

1.1.2 การศึกษา

1.1.3 ประสบการณ์การทำงาน

1.1.4 ที่ทำงานปัจจุบัน

### 1.2 ประวัติของธุรกิจ

1.2.1 ธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจประเภทใด อยู่ในอุตสาหกรรมอะไร มีสินค้าหรือ

บริการอะไรบ้าง

1.2.2 ธุรกิจท่านมีจุดเริ่มต้นและประวัติความเป็นมาอย่างไร

1.2.3 นวัตกรรมที่ขับเคลื่อนธุรกิจของคุณคืออะไร

1.2.4 ธุรกิจท่านสามารถที่จะพัฒนาสินค้าและบริการเองได้เลยหรือไม่

1.2.5 ธุรกิจท่านมีความจำเป็นต้องให้หน่วยงานอื่นเข้ามาสนับสนุนหรือไม่

1.2.6 ธุรกิจของท่าน ต้องการได้รับความช่วยเหลือในด้านใดบ้าง

## ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและอุปสรรคของธุรกิจ (กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้ด้วยการอธิบาย)

2.1 อะไรที่ทำให้ธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จ

2.2 อุปสรรคที่ท่านพบมีอะไรบ้าง

2.3 ท่านคิดว่าอะไรที่เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจของท่านมีความยั่งยืน

## ส่วนที่ 3 การแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) (กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้ด้วยการอธิบาย)

3.1 ท่านรู้จักและเข้าใจความหมายของการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) ในบริบทที่เกิดขึ้นระหว่าง IDE หรือไม่ อย่างไร

3.2 ในฐานะที่ท่านเป็น IDE ท่านเคยมีประสบการณ์ในฐานะผู้แบ่งปัน หรือช่วยเหลือ หรือสนับสนุนทรัพยากรให้แก่ IDE อื่น ๆ หรือไม่ อย่างไร

3.2.1 ถ้าเคยโปรดเล่าเหตุการณ์ หรือกรณีศึกษาที่เกิดขึ้น และอธิบายถึงจุดประสงค์ของการแบ่งปัน ประเภททรัพยากรที่ท่านแบ่งปัน และผลประโยชน์ที่ท่านคาดหวังจะได้รับการแบ่งปันดังกล่าว

3.3 ในฐานะที่ท่านเป็น IDE ท่านเคยมีประสบการณ์ในฐานะผู้รับการแบ่งปัน หรือได้รับความช่วยเหลือ หรือการสนับสนุนทรัพยากรจาก IDE อื่น ๆ หรือไม่ อย่างไร

3.3.1 ถ้าเคยโปรดเล่าเหตุการณ์ หรือกรณีศึกษาที่เกิดขึ้น และอธิบายถึงจุดประสงค์ที่ท่านขอรับการแบ่งปัน ประเภททรัพยากรที่ท่านได้รับการแบ่งปัน และผลประโยชน์ที่ท่านคาดหวังจะได้รับการแบ่งปันดังกล่าว ตลอดจนท่านได้มีโอกาสแบ่งปัน หรือตอบแทนคืนให้แก่ผู้แบ่งปัน หรือสนับสนุนบ้างหรือไม่ อย่างไร

3.4 ในมุมมองของท่าน (ถามทั้งกรณีผู้เคยแบ่งปัน หรือผู้เคยได้รับการแบ่งปัน หรือกรณีที่ไม่เคยมีการแบ่งปันใด ๆ) ท่านคิดว่าปัจจัยอะไร คือปัจจัยผลักดันที่ช่วยกระตุ้น หรือสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันท่ามกลาง IDE

3.5 ในมุมมองของท่าน (ถามทั้งกรณีผู้เคยแบ่งปัน หรือผู้เคยได้รับการแบ่งปัน หรือกรณีที่ไม่เคยมีการแบ่งปันใด ๆ) ท่านคิดว่าปัจจัยอะไร คืออุปสรรคต่อการลดแรงจูงใจ หรือลดแรงกระตุ้น หรือลดแรงสนับสนุนที่จะทำให้เกิดการแบ่งปันท่ามกลาง IDE

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล



## ภาคผนวก ข

### แบบสัมภาษณ์การสนทนากลุ่ม

เพื่อการวิจัย เรื่อง การศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่มีผู้ประกอบการเริ่มต้นใหม่ในประเทศไทย

#### คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีจุดประสงค์ของงานวิจัยดังนี้

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะ ปัจจัยความสำเร็จ และอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม
2. เพื่อศึกษา ปัจจัยความสำเร็จ ของรูปแบบกลยุทธแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม
3. เพื่อศึกษา ปัจจัยอุปสรรคของรูปแบบกลยุทธแพลตฟอร์มการแบ่งปันเชิงเศรษฐกิจ (Sharing Economy Platform) ในมิติของการสนับสนุนระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ให้การสัมภาษณ์ทุกท่านที่ได้สละเวลาในการสัมภาษณ์และตอบคำถามจนครบทุกข้อ ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลและความเห็นของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด ผลวิจัยที่ได้จากการศึกษาจะถูกนำมาใช้เชิงวิชาการเท่านั้น

#### นิยามคำศัพท์

วิสาหกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise - IDE) – ธุรกิจที่ผู้ประกอบการมุ่งเน้นนวัตกรรม เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงและมีความทะเยอทะยานมากกว่า โดยต้องการตอบสนองต่อตลาดใหญ่กว่าตลาดในท้องถิ่น พวกเขาจะคาดหวังว่าจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปทั่วโลกหรืออย่างน้อยก็ในระดับภูมิภาค

## ส่วนที่ 1 การแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) (กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้ด้วยการอธิบาย)

1.1 ท่านรู้จักและเข้าใจความหมายของการแบ่งปันทรัพยากร (Sharing economy) ในบริบทที่เกิดขึ้นระหว่าง IDE หรือไม่ อย่างไร

1.2 ในฐานะที่ท่านเป็น IDE/Startup (Entre.) ท่านเคยมีประสบการณ์ในฐานะผู้แบ่งปันหรือช่วยเหลือหรือสนับสนุนทรัพยากรให้แก่ IDE/Startup (Entre.) อื่น ๆ หรือไม่ อย่างไร

1.2.1 ถ้าเคยโปรดเล่าเหตุการณ์ หรือกรณีศึกษาที่เกิดขึ้น และอธิบายถึงจุดประสงค์ของการแบ่งปัน ประเภททรัพยากรที่ท่านแบ่งปัน และผลประโยชน์ที่ท่านคาดหวังจะได้รับการแบ่งปันดังกล่าว

1.3 ในฐานะที่ท่านเป็น IDE/Startup (Entre.) ท่านเคยมีประสบการณ์ในฐานะผู้รับการแบ่งปัน หรือได้รับความช่วยเหลือ หรือการสนับสนุนทรัพยากรจาก IDE/Startup (Entre.) อื่น ๆ หรือไม่ อย่างไร

1.3.1 ถ้าเคยโปรดเล่าเหตุการณ์ หรือกรณีศึกษาที่เกิดขึ้น และอธิบายถึงจุดประสงค์ที่ท่านขอรับการแบ่งปัน ประเภททรัพยากรที่ท่านได้รับการแบ่งปัน และผลประโยชน์ที่ท่านคาดหวังจะได้รับจากการแบ่งปันดังกล่าว ตลอดจนท่าน ได้มีโอกาสแบ่งปัน หรือตอบแทนคืนให้แก่ผู้แบ่งปันหรือสนับสนุนบ้างหรือไม่ อย่างไร

1.4 ในมุมมองของท่าน (ถามทั้งกรณีผู้เคยแบ่งปัน หรือผู้เคยได้รับการแบ่งปัน หรือกรณีที่ไม่เคยมีการแบ่งปันใด ๆ) ท่านคิดว่าปัจจัยอะไร คือปัจจัยผลักดันที่ช่วยกระตุ้น หรือสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันท่ามกลาง IDE/Startup (Entre.)

1.5 ในมุมมองของท่าน (ถามทั้งกรณีผู้เคยแบ่งปัน หรือผู้เคยได้รับการแบ่งปัน หรือกรณีที่ไม่เคยมีการแบ่งปันใด ๆ) ท่านคิดว่าปัจจัยอะไร คืออุปสรรคต่อการลดแรงจูงใจ หรือลดแรงกระตุ้น หรือลดแรงสนับสนุนที่จะทำให้เกิดการแบ่งปันท่ามกลาง IDE/Startup (Entre.)

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

## ภาคผนวก ค

## สำเนาใบรับรองว่าผ่านการอบรม CITI Program

		Completion Date 27-Sep-2018 Expiration Date N/A Record ID 28527452
This is to certify that:		
<b>Kritsanasak Wuttisuwapap</b>		
Has completed the following CITI Program course:		
<b>Information Privacy Security (IPS)</b> <b>Researchers</b> <b>1 - Basic Course</b>	(Curriculum Group) (Course Learner Group) (Stage)	
Under requirements set by:		
<b>Mahidol University</b>		
Verify at <a href="http://www.citiprogram.org/verify/?w964d8b0d-f667-4b1f-add1-7d26a22c8ca0-28527452">www.citiprogram.org/verify/?w964d8b0d-f667-4b1f-add1-7d26a22c8ca0-28527452</a>		

เอกสารประกอบ Collaborative Institutional Training Initiative Program (CITI Program)

## ภาคผนวก ง

## การรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคน



IPSR-Institutional Review Board (IPSR-IRB)  
Established 1985

COA. No. 2019/02-033

**Certificate of Ethical Approval**

Title of Project: *A Study of the Success Factors and Obstacles of Sharing Economy Platform that Affect the Sustainable Growth of Thailand's Innovation Driven Enterprise*

Duration of Project: *5 months (January - May 2019)*

Principal Investigator (PI): *Mr. Kritsanasak Wuttisuwapap*

PI's Institutional Affiliation: *College of Management, Mahidol University*

Approval includes:

- 1) *Submission form*
- 2) *Research proposal*
- 3) *Interview guideline*
- 4) *Participant information sheet*
- 5) *Informed consent document*

IPSR-Institutional Review Board (IPSR-IRB) met on 28<sup>th</sup> February 2019 and decided to issue the COA to the above project.

Signature 

(Professor Emeritus Pramote Prasartkul)  
Chairman, IPSR-IRB  
Valid from March 5, 2019 to March 4, 2020

Remarks

- 1) Upon the completion of this project, the PI should inform the IPSR-IRB of such progress.
- 2) The PI is obliged to notify any modification of the research project to the IPSR-IRB.

IORG Number: IORG0002101; FWA Number: FWA00002882; IRB Number: IRB0001007

Office of the IPSR- IRB, Institute for Population and Social Research, Mahidol University, Phuttamonthon 4 Rd., Salaya, Phuttamonthon district, Nakhon Pathom 73170. Tel (662) 441-0201-4 ext. 223

เอกสารประกอบ Certificate of Ethical Approval